

مصباح الحرية

طريقة التفكير الاقتصادية

بيتر بيتكي وديفيد بريشيتكو

ترجمة: ليندا الحمود

مراجعة وتدقيق: فادي حدادين

الأهلية

طريقة التفكير الاقتصادية

بيتر بيتكي وديفيد بريشيتكو

ترجمة: ليندا الحمود

مراجعة وتدقيق: فادي حدادين





WWW.MINBARALHURRIYYA.ORG

أهم جروبات علي تليجرام

باحثون

هنا سور الأزبكية

غواص في بحر الكتب

قناة مصر الثقافية و الفنية

الفهرس

تمهيد

تواصل طريقة التفكير الاقتصادية التَمَتُّع بمتابعة ثابتة ومكرّسة، دامت لأكثر مِن ثلاثة عقود. يبدو ظاهر الأمر مختلف، وتلمّسُه مختلف، وقراءته مختلفة مقارنة بأجرة السفر السائدةِ.

في الحقيقة، هذا الكتاب مختلف.

يُقدّمُ هذا الكتاب إلى الطلاب مهاراتِ الاقتصادي. يُعلّمُ الطلاب من خلال المثال والتطبيق. حتى أنه يعلمهم بتعريفهم الطريقة التي لا يجب أن يفكروا بها، وذلك عن طريق تَعريضهم إلى الأخطاء المُتَضمَّنة في أكثر طرق التفكير شيوعاً حول الأحداثِ الاقتصادية. تم تصميم هذا النص مبدئياً لمادة بحث فصل دراسي واحدِ في الاقتصاد العام، بالرغم من أنّه يُمْكِنُ أيضاً استعماله كنَصّ مبادئ دقيقة. تُطوّرُ طريقةُ التفكير الاقتصادية المبادئ الأساسية للتحليل الاقتصادي الدقيق والكلي، وتوظّفهم بصرامة كأدوات بدلاً مِن نهايات لأنفسهم.

يميل مُؤلفو النصوصِ التمهيدية الأخرى، المتلهّفون بشكل مفهوم لعَرض الجمالِ الرسميِ للتحليلِ الاقتصاديِ، بشكل غير متعمد إلى المبالغة في تحميل الطلاب بالتفاصيل التقنية المُجرّدةِ. يؤكد نَصّ مبادئ واحد، كَتبه اقتصادي سام، في الفصلِ الأولِ على أنّ "الاقتصاديين يَبنون النماذج". وفي الحقيقة، كلنا نَبْني النماذج. ولكن، من المتوقع أن لا يشاركنا مبتدئ الكليَّة من طلاب السنة الأولى حماسنا على النماذج. بل على الأكثر، في الحقيقة، سيحضر فصولنا مع الأمل المجرّدِ بإنهاء مادة متطلّب. دعنا نوضّح لهم لِماذا هم على المقاعد، ونحن على المنصّةِ. دعنا نوضّح لهم لماذا يعتقد الآخرون الذين صمّموا المنهج أنّ الاقتصاد منطقة مهمة مِن الدراسة. ففي المحصلة، لا يدور الاقتصاد حول وظائف الإنتاج، أو التوازنات التنافسية جداً، أَو منحنيات فيليبس. يُوضّحُ الاقتصاد منطق كلتا عمليتي الاقتِصاد والتبادل، يدور الاقتصاد حول العالمِ اليوميِ حولنا. لن يحصل الطلاب الذين يَستعملونَ هذا الكتاب فقط على تلك الرسالة في نهايةِ دراساتِهم، بل سَتصلهم في البِداية ذاتها، أيضاً.

لم يبتعد بول هاين أبداً عن جَعل استراتيجيته واضحة. لقد أصرَّ في الطبعاتِ السابقة "بأنّنا يَجِبُ أَن نظهر لهم مِن اليومِ الأول كيف تصبح مبادئ الاقتصاد مفهومة من خلال رنين التشويش، وكيف توضّح، وتُنظّم، وتُصحّح المزاعمَ اليوميةَ للصُحُفِ، والشخصيات السياسية، ومطاحن الفأس، ومقدّسي المقاهي". لأكثر مِن 30 سنة، علّمت طريقة التفكير الاقتصادية الطلاب كَيف يمكنهم الرؤية خلال الهراء، وبدء فهم العالم المعقّد حولهم. تستمرُّ الطبعةُ الحادية عشرة ذلك التقليد.

إنجاز الأكثر بالأقل

يُنجزُ هذا الكتاب المزيد، تَفكيراً أكثر، وتطبيقاً أكثر، وبصيرة أكثر، مع تأكيد أقل على العرض الرسمي. ولكن لا تُسئ فهمنا. هذا لَيسَ استكشافاً سهلاً ومخفّفاً للاقتصاد. تقدّم الطبعة الحادية عشرة مُناقشة وتطويراً صلباً للمبادئ الاقتصادية، وثروة تقصٍّ تنير تطبيقات العالم اليومي حولنا. حتى أنّ الاقتصاديين المحترفين أخبروا المؤلفين المشاركين بأنهم تَعلّموا المزيد حول الاقتصادِ بقراءة هذا الكتاب. وهذا بَعد أَن اكتسبوا شهادات الدكتوراه.

صُمّم هذا الكتابِ لتطوير مهاراتِ طلابنا في التَفكير مثل الاقتصادي. إذا أصبحوا مُعَلّقين، فسَيكون لديهم فرصةً كافيةً لشَحذ مهارات عرضهم عندما يَتقدّمون إلى عروض مواد أخرى في الاقتصاد. نَتمنّى أن يواصل الطلاب مسعاهم لهذا الانضباط الرائع، أَو على الأقل، أن يحتفظوا بدروسه الأساسية.

تغييرات على الطبعة الحادية عشرة

طريقة التفكير الاقتصادية هي طفل بول هاين الرضيع، ميراث علم التدريس الخاص به. فهي حافلة بغزارة بحقوقِ الملكية وتقليد التساوي الخاص باقتصاد جامعة ألكيان وألن، التي نفذت نسخها منذ مدة طويلة. كما تمتلك أيضاً ذوق مدرسة نمساوية، مؤكّدة على الطبيعة التجارية الديناميكية لعملية السوق، والمواضيع التي طوّرها لودفيج فون ميزيز، و ف. أ. هايك، وإسرائيل كيرزنر، وموراي روثبارد. هذه وبصائر أخرى غيرها، مثل توجه "الاختيار العام" لجيمس بيوكانان، ونظرية اختلال التوازن النقدي لجونار ميردال؛ تم تطويرها أكثر في هذه الطبعة الجديدة.

تغييرات معيّنة على الطبعة الحادية عشرة:

تم عرض مفهوم ودور حقوق الملكية في المقدمة الآن، في الفصل 1.

توجد مناقشة أوضح لحسنات وسيئات الاقتصاد، ومفهوم الفعالية الاقتصاديةِ، في الفصل 2، ضمن "الكفاءة، والتبادل، وفائدة المقارنة". وأضفنا ملحقاً جديداً يُقدّمُ للطلاب قضية النمو الاقتصادي.

كما نُقل التركيز على تكاليف الصفقةِ ودور السماسرةِ إلى الفصل 2، وطُبِّق أكثر في الفصول التالية. (كانت مُناقشة السماسرةِ والتخمين مقدَّمة أصلاً في الفصل 7 في الطبعةِ السابقةِ. تم تطوير وإكمال تلك المواضيع الآن على مدى الفصولِ السبعة الأولى، بدلاً مِن أن تأخذ فصلاً مستقلاً).

طُوِّرت مُناقشة مُفصّلة أكثر بكثير للعواملِ التي تُحرّك منحنى الطلب في الفصلِ 3، والعوامل التي تُحرّكُ منحنىَ العرض في الفصل 4. كما عُرضت أهمية الحساب النقدي أيضاً أولاً في هذه الفصول، ثم طوّرت أكثر في الفصول التالية.

ظهرت سوق الائتمان كمثال للعرض والطلب في العمل في الفصل 5، سويّة مع ملحق في تفضيل الوقت المناسب وأسعار فائدة.

أُضيف الحد الأدنى للأجور ودعم الأسعار الزراعية إلى الفصل 6.

أُعيد تنظيم الفصل 7، "الربح والخسارة". دُمجت مُناقشة المضاربين المحترفين وأسواق الأسهم المستقبلية في هذا الفصل، سويّة مع ملحق عن الخَصم.

تمت إعادة تنظيم المادّة الكبيرة، بدءاً بالفصل 14 على محاسبة الناتج المحلي الإجمالي (الذي كَان أحد أضعف الفصول في الطبعاتِ السابقةِ)، جوهرياً وأعيدت كتابتها. يحتوي الفصل 14 على مُناقشات مُفصّلة جديدة الآن لمفهومِ الناتج المحلي الإجمالي، في إنفاقِه، ودخله، ومقاييس ضريبة شراء السلع. كما نوقشت تقييدات محاسبة الدخل القومي، وتحليل كلي عُموماً، بتفصيل أعظم بكثير كجزءِ مِن ملحق جديد للفصل 14. ونُقلت المناقشات السابقة لمقارناتِ الناتج المحلي الإجمالي الحادث بين الدولة، إلى ملحق فصل لاحق على النمو الاقتصادي. نحن نَشعر الآن أنّ هذا الفصل أكثر سهولةً للوصول إلى الطالب التمهيديِ، بينما يقدم في نفس الوقت مُناقشة صارمة أكثر لمفهومِ الناتج المحلي الإجمالي.

يجتاز العديد مِن مستعملينا فصل البطالة فوراً بعد إكمال فصلِ الناتج المحلي الإجمالي، والذي كان يعني في الطبعاتِ السابقة تَجَاوز عدّة فصول. (في الحقيقة، قام أحد المؤلفين المشاركين بهذا الأمر نفسه لعدّة سَنَوات). لقد صُحّح ذلك الإزعاج. فمادّة العمالة والبطالةِ، التي كانت أصلاً في الفصل 19 في الطبعة السابقة، هي الآن في الفصل 15.

أُعيد تنظيم الفصل 16 عن الاحتياطي الفيدرالي والتداول النقدي بشكل جوهري. نَعتقدُ الآن بأنّه يُقرأُ بشكل أفضل واستعماله أكثر سهولة للطالب. أضفنا مُناقشة مُفصّلة أكثر بكثير لمتطلبات الاحتياطي، ومعدل الخصم، وعمليات السوق المفتوحة. وأعيد تنظيم مُناقشة معيار الذهب إلى الملحق.

أصبح للفصل 17 عن السياسات النقدية والضريبية مناقشة جديدة باستعمال نظرة اختلال التوازن النقدي، ونقدٍ للمالية الوظيفية.

قمنا بالمزيد من إعادة ترتيب ثانية للفصول الكبيرةِ بجَعل "الأداء الاقتصادي والاقتصاد السياسي" يَتبعان ما سبق كالفصل 18.

ثم يأتي الفصل 19 عن "السياسات الوطنية والتبادل الدولي"، مع مُناقشة جديدة حول العولمة وجدال المصادر الخارجية.

ويتلوه الفصل 20، حول "ترويج النمو الاقتصادي". أضفنَا ملحقاً عن صعوبات المقارناتِ الدولية.

جُدّدت البيانات في الفصول الكبيرة والدولية إلى عام 2003.

أخيراً، سَمعنَا من عِدّة طلاب مطالبتهم بإضافة مسرد حقيقي للمصطلحات إلى الكتابِ. نحن سعداء للالتزام، تضم هذه الطبعة مسرداً بتعاريف أكثر من 100 مصطلح استُعمل في الكتاب.

شكر

سَنكون مدينين دائماً لبول هاين الراحل. نحن شاكرون لأن الأجيال الجديدة للطلابِ تُواصل امتلاك الفرصة للتَعلّم مِن كتاب بول.
كما نَشْكرُ جوليانا هاين لفن الغلاف ولمساعدتها بصور الفصول.
نودّ أن نعترف بأولئك الذين راجعوا أَو علّقوا على الطبعات السابقةِ. وهم: تيري أندرسن، ويورام بارزل، وروجر بيك، وروبرت بيش، ووالتر بلوك، وساميويل بوستاف، وباري بوير، ورونالد براندوليني، وهنري بروتون، وجوديث ب. كوكس، وآرثر دي كواترو، وجون ب. إيجر، ثيو إيتشر، وماري آيزينباك، وهورست فيلدمان، وجو فورهيغ، وأندرو هانسن، وروبرت هيغز، وب. ج، وهيل، ولوري جونسن، وتوماس جونسن، وإدوارد أ. كاكينز، ورونالد كريغر، وتشارلز نلسون، وإيان لاكسر، وفرانك ماكهوفك، وهوارد ميلير، وجلين موتس، وتشارلز نلسون، ومارلين جروزكو، وإ. ك. (زيك) باسور، وبوتلوري راو، وأندرو روتن، وهايده ساليهي إيسفاهاني، وهوارد سواين، وبيتر تومانوف، وستيفن ج. تيرنوفسكي، وت. نورمان فان كوت، ودونالد ويلز، وسيدني ويلسون، وميشيل ويريك، وهارفي زابينسكي، وم. ي. (زاك) زكي.
نشكر بول بريجز، كليَّة وينوارد كوميونيتي، وشون كارتر، جامعة جاكسونفيل الرسمية، وجون ماكارثر، كليَّة ووفورد، وتوم مينز، جامعة سان خوسيه الرسمية، وريد رينولدز، جامعة توليدو، الذين زوّدونا بتعليقات واضحة ومفصلة ومراجعات لهذه الطبعة الجديدة. وقدم لنا سام بوستباف، وآرت كاردن، وب. ج. هيل (ثانيةً)، وتيد هولمستروم، ومارك سكاوزن، تعليقات مفيدة غير مرغوبة مساعدة على النَصِّ وملاحقِه. قد لا نَستطيعُ إرضاء كُلّ شخص، لَكنَّنا بكل جدية اعتبرنا كُلّ تعليقاتهم، ونقدهم، واقتراحاتهم. أيّ أخطاء باقية هي مسؤولية المؤلفين المشاركين. في اقتصاد السوق، تميل حقوق الملكية سيئة الإدارة إلى التَحرُّك إلى الأيدي الأكثر فعّالية، ولذلك، فنحن نمتلك كُلّ حافز لتَقليل الأخطاء وإضافة القيمة إلى المشروع. وتبقى المعلومات، على الرغم من هذا، سلعة نادرة. نحن نرحب بتعليقاتك، ونقدك، واقتراحاتك. اشعر بالحرية بالإرسال إلى بوتكي (pboettke@gmu.edu) أَو برايشيتكو (dprychit@nmu.edu).
نَشكرُ ديفيد ألكساندر، محرّرنا في برينتِس هول، على الفرصةِ المستمرةِ، وكاتي رانك، مُساعدة التحرير في برينتِس هول في الاقتصادِ، لإسعادنا وإبقائنا على الجدولِ في الوقت الذي كانت فيه التزامات محترفة أخرى وطقس مشمس دافئ يتنافسون على انتباهنا. نَشْكرُ ميليسا أوينز، محرّرة إنتاجنا اللطيفة، وماري ماك هيل لتنسيق الملاحقِ، وإلينا بيكنيك لتَنسيق تسويق الكتاب. (كما يجب أن نستغل هذه الفرصة لشُكْر كُلّ أولئك الذين ترجموا الطبعة العاشرة إلى الهنغارية. والترجمة الروسية تحت الإعداد، وتم تحضير ترجمة يابانية للطبعة التاسعة. من المؤكد أن تَرجمة طريقةِ التفكير الاقتصادية مهمّة صعبة بالأحرى، نظراً للغة التعبيرية المستعملة في كافة أنحاء النَصِّ، والإشاراتِ الخفية بالأحرى إلى ثقافة البوب الأمريكية).
نَشْكرُ إسحاق ديلاني، ونيك سكاندلار، وكرس كوين، وبيتر ليسن لتَعقب وتَجديد البيانات المستعملة في النص.
نحن ممتنون لصندوق ج. م. كابلان، ومؤسسة الأطلس، ومؤسسة إيرثهارت. فقد قاموا بتزويدنا على مرِّ السنين بالدعم المالي لبحثنا وأنشطة تعليمنا، وهي النشاطات التي تُواصلُ تَشكيل هذا المشروع أيضاً.
بيت يشكر زوجته روزماري، وأبناءه ماثيو وستيفن. ديف يشكر زوجته جولي، وأطفاله سونيا وإيميلي وأنتوني وآنا. لم يكن المشروع لأن يكون ممكناً لو لم يكن لحبِّهم، ودعمهم، وتفَهمهم. نحن نحبُّ الاقتصاد، لَكنَّنا نَحبُّ عوائلنا، بالرغم من أنّه قَد لا يظهر بهذه الطريقة دائماً في الهامش.

بيت بوتكي وديف بريشيتكو

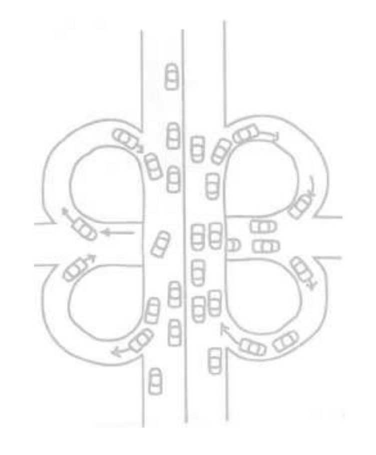
1 طريقة التفكير الاقتصادية

يمكن للميكانيكيين الجيدون أن يحدّدوا مكان المشكلة في سيارتك لأنهم يعرفون كيف تعمل سيارتك عندما لا يكون فيها أيةّ مشاكل. يجد الكثير من الناس المشاكل الاقتصادية محيّرة لأنهم ليس لديهم فكرة واضحة حول كيفية عمل نظام اقتصادي ما عندما يكون بحالة جيدة. إنهم مثل الميكانيكيين الذين اقتصر تدريبهم فقط على دراسة عطل المحركات.

عندما يصبح شيء ما أمر مفروغ منه بالنسبة لنا ولمدة طويلة، يصبح من الصعب علينا حتى رؤية ما كبرنا ونحن متعوّدين عليه. لهذا نادراً ما نلاحظ وجود نظام في المجتمع ولا نستطيع تمييز عمليات التنسيق الاجتماعي التي نعتمد عليها كلّ يوم. لذا، قد تكون طريقة جيدة أن نبدأ دراسة الاقتصاد باستغراب أعمال التعاون الاجتماعي التي ننشغل بها يومياً. حركة المرور في فترة الازدحام مثال ممتاز على ذلك.

معرفة النظام

من المفترض بك أن تتلهّف لذلك الاقتراح. "حركة المرور في فترة الازدحام كمثال على التعاون الاجتماعي؟ ألا يجب أن يستعمل هذا المثال لتصوير قانون الغاب أو انهيار التعاون الاجتماعي؟" لا على الإطلاق. إذا كانت الملازمة التي تخطر على بالك عندما يقول شخص ما "حركة المرور في فترة الازدحام" هي "ازدحام المرور"، فأنت تدعم بمهارة ووضوح فرضية أننا نلاحظ فقط حالات الفشل ونأخذ النجاح أمراً طبيعياً بشكل كبير حتى أننا لسنا مدركون له. الخاصية المهيمنة لحركة المرور في فترة الازدحام ليست الازدحام إنما الحركة، السبب الذي يجعل الناس يخاطرون فيه يوماً بعد يوم ويصلون غاياتهم بشكل دائم تقريبا. إنه لا يعمل بشكل مثالي بالطبع. (سمّ شيء واحد يعمل كذلك.) لكن الحقيقة الرائعة التي يجب أن نتعلّم تعجّبها أنّها تعمل بشكل تام.



يترك آلاف ناس بيوتهم في حوالي الثمانية صباحاً، ينزلون إلى سياراتهم، ويتوجّهون إلى العمل. جميعهم يختارون مساراتهم الخاصة بدون أيّ استشارة. عندهم مهارات متنوّعة، ووجهات نظر مختلفة نحو الخطر، ودرجات متفاوتة من الكياسة. عندما تدخل سيارات الركاب هذه بتشكيلتها الواسعة من الحجوم والأشكال، وتتحرّك على طول أروقة التقاطعات التي تشكل عروق وشرايين حركة مرور المدينة، وتخرج منها، تنضمّ هذه السيارات إلى خليط متباين بدرجة أكبر من الشاحنات، والحافلات، والدراجات البخارية، وسيارات الأجرة. يسعى كلّ السائقين للوصول إلى أهدافهم المنفصلة، بتكريس تام تقريبا لمصالحهم الخاصة، ليس بالضرورة لأنهم أنانيون ولكن ببساطة لأن لا أحد منهم يعرف أيّ شئ حول أهداف الآخرين. ينحصر ما يعرفه كلّ واحد منهم عن الآخرين في بضعة ملاحظات حول موقع، واتّجاه، وسرعة حفنة متغيرة من المركبات في المحيط الحالي. يضيفون إلى هذه المعلومات فرضية مهمة وهي أنّ السائقين الآخرين حولهم متلهّفون لتفادي وقوع حادث تماماً مثلهم. بالطبع هناك قواعد عامّة يتوقّع من كلّ شخص الالتزام بها، مثل التوقّف عند الإشارة الضوئية الحمراء والالتزام بحدود السرعة المسموح بها. على أية حال، كامل الترتيب كما تم وصفه حتى الآن يمكن أن يكون وصفة للفوضى. يجب أن ينتهي إلى أكوام من الفولاذ المشوّه.

بدلا من ذلك نشهد تدفق منسّق بيسر, تدفّق سهل جدا، في الحقيقة، إن المنظر الجوي من مسافة ما يمكن أن يكون مصدراً للسرور الجمالي. هناك هم كلّ تلك المركبات المتحرّكة بشكل مستقل في الأسفل، يقحمون أنفسهم في المسافات المؤقتة بين المركبات الأخرى، ويبقون قريبين جدا ومع ذلك نادراً ما يمسّون بعضهم، يقطعون طرق أحدهم الآخر خلال ثانية أو اثنتين فقط بمرور آمن من اصطدام مزعج، يسرعون عندما تفتح أمامهم مسافة معينة ويتباطئون عندما تقلّ هذه المسافة. بدلا من الفوضوية والفوضى، حركة المرور في فترة الازدحام، أو في الحقيقة حركة المرور الحضري في أيّ وقت من اليوم، تعتبر حقا عمل مدهش من التعاون الاجتماعي.

أهمية التعاون الاجتماعي

كلّ شخص ألف حركة المرور لكن لا أحد تقريبا يفكر فيها كمحاولة تعاونية. نعتمد على عمليات التنسيق لدرجة أكثر بكثير مما نفكّر فيه في العادة كسلع "اقتصادية". بدون المؤسسات التي تشجّع التعاون، لا نستطيع أن نستمتع بفوائد الحضارة. "في مثل هذا الظرف،" كما رأى توماس هوبز في فقرة مكرّرة من كتابه، اللوياثان (1651)، ليس هناك مكان للصناعة، لأن نتيجتها غير أكيدة؛ ولذلك لا ثقافة للأرض؛ ولا ملاحة، ولا استعمال للسلع الذي قد تستورد بحرا؛ ولا مبنى واسع؛ ولا آلات لنقل وإزالة مثل هذه الأشياء حيث أنها تتطلّب قوة كبيرة؛ ولا معرفة بوجه الأرض؛ ولا حساب للوقت؛ ولا فنون؛ ولا رسائل؛ ولا مجتمع؛ والأسوأ من كلّ هذا، الخوف المستمر وخطر الموت العنيف؛ وحياة البشر – انفرادية وفقيرة وشرسة وشرّيرة وقصيرة.

لأن هوبز اعتقد بأنّ الناس التزموا بشكل كبير بالحماية الذاتية والرضى الشخصي لأنّ القوة فقط (أو التهديد بها) هي ما يمكن أن يمنعهم بشكل مستمر من مهاجمة بعضهم الآخر، تشدّد كتاباته فقط على الشكل الأكثر أساسية من التعاون الاجتماعي: الامتناع عن العنف والسرقة. يبدو أنه افترض أنّه إذا أمكن إقناع الناس بشكل مجرّد بأن لا يهاجموا أشخاص أو ممتلكات بعضهم الآخر، فإنّ تعاون إيجابي – من النوع الذي ينتج في الحقيقة الصناعة، والزراعة، والمعرفة، والفنّ – سوف ينمو ويتطور بشكل طوعي من ذاته. لكن هل سيتم ذلك؟ ولماذا يجب أن يتم؟

كيف يحدث هذا؟

كيف يشجّع الناس بعضهم الآخر على أن يكونوا دقيقين في اتّخاذ تلك الإجراءات المربوطة بشكل معقّد والتي ستنتج في النهاية تعدد السلع والخدمات الذي نستمتع به كلنا؟ حتى في مجتمع القديسين يجب استعمال بعض الإجراءات لحثّ التعاون الإيجابي *من النوع الصحيح* إذا أرادوا أن تصبح حياة كلّ قدّيس أكثر من "قصيرة وشرسة وشرّيرة وفقيرة وانفرادية." مع ذلك، يجب على القديسين أن يكتشفوا بطريقة ما الأمر الذي يجب أن يتم عمله بالضبط ومتى وأين يجب أن يتم قبل أن يتمكنوا من لعب دور فعّال في مساعدة الآخرين.

ثلاثمائة وخمسون سنة مضت منذ أن درس هوبز المجتمع وفحصه. من المحتمل أن هوبز أخفق في رؤية أهمية هذا السؤال لفهم الحياة في "الكومنولث" لأن المجتمع الذي عرفه كان أبسط بكثير ومحدّد بشكل أكثر بالعادات والتقاليد، وأقل تعرّضاً للتغيير السريع والمعرقل من المجتمعات التي كبرنا فيها. في واقع الأمر، حتى فترة طويلة في القرن الثامن عشر، لم يبدأ أيّ عدد يذكر من المفكّرين بالتساؤل عن لماذا "عمل" ذلك المجتمع هكذا – لماذا استطاع الأفراد الذين يسعون لتحقيق مصالحهم الخاصة، بالرغم من أن المعلومات محدودة جداً، أن ينتجوا مجتمع منظّم ومنتج على نحو رائع، وليس فوضوي.

أحد أكثر الإدراكيين وبالتأكيد الأكثر تأثيراً من بين مفكّري القرن الثامن عشر هؤلاء كان آدم سميث. عاش سميث في عصر عندما اعتقد فيه أكثر الناس المتعلّمين أنّ التخطيط الحذر للحكّام السياسيين هو الأمر الوحيد الذي يمكن أن يمنع مجتمع ما من التحلّل إلى الفوضى والفقر. سميث لم يوافق على هذا. لكن ولكي يدحض الرأي المقبول في وقته، كان لا بدّ له من أن يصف عملية التنسيق الاجتماعي التي رآها تعمل في المجتمع – عملية لا تعمل فقط، في رأيه، بدون الانتباه المستمر للحكومة ولكنها تعمل أيضا بقوة كبيرة بحيث تلغي في أغلب الأحيان تأثيرات السياسات الحكومية المتناقضة. نشر آدم سميث تحليله في عام 1776 *كتحقيق في الطبيعة وأسباب ثروة الأمم* وبذلك أنشأ استحقاقه للقب مؤسس الاقتصاد. هو لم يخترع "طريقة التفكير الاقتصادية" لكنّه طوّره على نطاق واسع أكثر مما قام به أيّ من أسلافه، وكان الكاتب الأول الذي استعملها في تحليل شامل للتغير الاجتماعي والتعاون الاجتماعي.

ماذا نعني بالضبط بطريقة التفكير الاقتصادية؟ ابتداءً، إنه بالضبط ما يقترحه التعبير: منهجية، بدلا من مجموعة من الاستنتاجات. جون ماينارد كينز عبّر عنه بشكل ملائم في الجملة المقتبسة في مقدّمة هذا الكتاب:

نظرية الاقتصاد لا تقدّم هيكلاً من الاستنتاجات الثابتة والقابلة للتطبيق مباشرة على السياسة. إنها طريقة أكثر من كونها مبدأ، إنه جهاز عقل، تقنية تفكير تساعد مالكها على التوصّل إلى استنتاجات صحيحة.

لكن ما هي "تقنية التفكير" هذه؟ يصعب قليلاً وصفها بأي طريقة بشكل ملخص وواضح. ستتوصّل إلى رؤيتها ومعرفتها عن طريق ممارستها بنفسك. ربما يكون أفضل ما يمكن تلخيصها به هو أنها مجموعة من المفاهيم المشتقّة من افتراض أساسي واحد هو أن: *كلّ الظواهر الاجتماعية تنبثق من أعمال وتفاعلات الأفراد التي يختارونها لأنفسهم استجابة للمنافع والتكاليف الإضافية المتوقّعة.*

ذلك جزم كاسح إلى حد ما. كلّ الظواهر الاجتماعية؟ تراهن على ذلك. إنّ الحقيقة، ومن الممكن أن يكون قد اعترف بها منذ البداية، هي أنّ الاقتصاديين يعتقدون بأنّ نظريتهم توضّح أكثر بكثير مما يكون في عقول الناس عادة عندما يتحدّثون عن "القطاع الاقتصادي" من المجتمع. الاقتصاد ليس فقط حول المال والربح، والتجارة والمالية. وليس هو فقط دراسة سلوك الناس التنافسي. في الحقيقة، يدرس الاقتصاد اختيارات الناس والنتائج غير المقصودة – الآثار الجانبية غير المتوقّعة – من اختياراتهم. يمكن أن يكون كل من حركة المرور في فترة الازدحام والتجارة الدولية مدروسين باستعمال طريقة التفكير الاقتصادية؛ وكذلك، الأعمال تجارية غير الربحية والمنظمات الخيرية الاجتماعية والمكاتب الحكومية أيضاً. إذا وجدنا طريقة لتوضيح سلوك أجهزة التجارة الدولية واتحاد المزارعين الأمريكيين، لماذا لا يمكن لهذه الطريقة أن توضّح أيضا سلوك خدمة الدخل الداخلية وقسم الزراعة في الحكومة الأمريكية؟ أليس كلّ فرع ومكتب حكومي نشأ، مثل أيّ مجموعة اجتماعية أخرى، من أفراد يتم اختيارهم على أساس المنافع والتكاليف المتوقّعة لأنفسهم؟

لا تسيء الفهم. النظرية الاقتصادية لا تفترض أنّ الناس أنانيون أو ماديون أو قصيرو النظر أو لا مبالون أو مهتمّون بالمال بشكل خاص. لا شيء من هذا مضمّن بفرضية أن الأفراد يختارون على أساس المنافع والتكاليف المتوقّعة لأنفسهم. يعتمد كلّ شيء على ما يأخذه الناس ليكون المنافع والتكاليف لهم وعلى القيمة النسبية التي يضعونها لهذه المنافع والتكاليف. النظرية الاقتصادية لا تنكر حقيقة أو أهمية الكرم، أو روح الجماعة، أو أيّ مزيّة أخرى. الاقتصاديون سيكونون حمقى إذا أنكروا الحقائق.

أعمال الاقتصاد

طريقة التفكير الاقتصادية، عندما وضعت للعمل، عرضت ثلاث سمات، واحدة تركّز على *الأعمال*، والثانية على *التفاعلات*، والثالثة على *النتائج*، سواء كانت تلك النتائج مقصودة أو غير مقصودة.

التركيز على الأعمال يؤكّد على *الاقتصاد والمبادلات*، أو التضحيات. أن تقتصد يعني أن تستعمل المصادر بطريقة تنتزع منهم أغلب ما يريده المقتصد. الندرة تجعل الاقتصاد ضرورياً. بالرغم من أنه لا يجب على الشخص الذي يستطيع الوصول إلى المصادر غير المحدودة أن يقتصد، تذكّر أنّ الوقت مصدر نادر، على الأقل للهالكين، ولذلك حتى الناس الذين يملكون مالاً أكثر مما يعرفون كيف يصرفونه يجب أن يقتصدوا. لأن أسبوعاً على منحدرات التزلج في يوتا هو أسبوع لا يمكن أن تقضيه على شواطئ أكابولكو Acapulco، يجب عليك أن تختار، مهما كبر دخلك المالي. حتى بيل جايتس يجب أن يختار كيف يستعمل وقته وثروته بشكل أفضل – هل يبحث في الشهر القادم عن فرص أكثر للاستثمار أم هل يأخذ عطلة مكتسبة بصعوبة على جزيرة بعيدة؟ حتى هو لا يمكنه أن يأخذ كلّ شيء في الوقت نفسه. حتى هو يواجه المبادلات. في الحقيقة، إنه يواجه اختيارات المبادلات حتى عندما يقرّر ما يعمله بالمليار دولار القادمة. هل يحشوها في مفرشه، أم هل يستثمرها في مغامرة مايكروسوفت أخرى، أم هل يضعها في مؤسسته الخيرية؟ قد تكون خياراته مختلفة جدا عن خياراتك، لكنه مثلك، بيل جايتس ما زال يواجه الندرة. كما سنرى في الفصول القادمة، توضّح طريقة التفكير الاقتصادية عملية الاقتصاد، وأعمال الاختيار تحت القيود التي تفرضها الندرة.

إنها توضّح أيضا الكثير من *التفاعلات المحيّرة والمهمة* في نفس الوقت. إذا كانت المشكلة الرئيسية للأعمال الاقتصادية هي الندرة، فإن المشكلة الرئيسية للتفاعلات الاقتصادية هي تعدّد المشاريع الفردية المتنوّعة بل غير المتوافقة. نتعامل مع الندرة بالاقتصاد. نتعامل مع حقيقة أنّنا نحتاج إلى تعاون ملايين الناس الآخرين الذين لا نعرفهم حتى بالمشاركة في عملية تنسيق.
يصوّر مثال المرور الحضري كلتا السمتين. عندما يخطّط السائقون لمسارهم، أو يفكّرون بتغيير الطريق، أو يقرّرون أن يسرعوا أو يتباطئوا عند تحوّل إشارة المرور إلى البرتقالي، فإنهم يكونون مشغولين في أعمال اقتصادية. إنهم يقومون بالاختيار – يعملون ما يعتقد كلّ واحد منهم أنه الأفضل له في الظروف الحالية. لكن أعمالهم تصبح منسّقة من خلال عملية أكثر من الجمع البسيط لسلوك كلّ سائق. لا يسيطر أي سائق (ولا مخطّط مرور مركزي!) على هذه العملية بكلّ تفاعلاتها، ولحد الآن تستطيع العملية تنسيق كلّ تلك القرارات الفردية. بالرغم من أن العملية لن تكون مثالية أبداً، إلا أن أكثر الناس يصلون إلى غاياتهم بنجاح.

ويقودنا هذا إلى دراسة فكرة *النتائج غير المقصودة*. كلّ سائق ينوى الوصول إلى غايته، كلّ منهم يتّخذ قرارات على طول الطريق، وكلّ منهم يتفاعل مع الآخرين على الطريق. على أية حال، التدفق العامّ لحركة المرور غير مقصود من قبل أي واحد منهم. وهو ليس في سيطرةِ أيّ سائق منهم. ولا يقوم بعض مخطّطو المرور المركزي الخياليين بإخبار كلّ شخص بما يجب أن يقوم به بالضبط لضمان تدفق منظّم. يظهر النموذج المعقّد لحركة المرور تلقائياً، كنتيجة غير مقصودة لأناس "يقودون فحسب." معظم ما يحفّز طريقة التفكير الاقتصادية يأتي من طرح السؤال "كيف يمكن لمثل هذا النمط المنظّم من الأحداث أن ينبثق، ليس بشكل متعمّد، ولكن كناتج عرضي من أناس يسعون إلى الوصول إلى مصالحهم الخاصة المنفصلة؟"
في المجتمعات الصناعية الحديثة، تحدث أعمال اقتصاد الناس ضمن سياق التخصص المفرط. التخصص، أو ما دعاه آدم سميث "تقسيم العمل"، شرط ضروري للزيادات في الإنتاج التي وسّعت "ثروة الأمم" بشكل كبير في القرون الأخيرة. لكن التخصص في غياب التنسيق هو الطريق إلى الفوضى، وليس الثروة. كيف يمكن لملايين الناس أن يتابعوا المشاريع المعيّنة التي يهتمّ بها كلّ منهم، على أساس مصادرهم وإمكانياتهم الفريدة الخاصة بكل منهم، مع تجاهل تام تقريبا لمصالح، ومصادر، وإمكانيات كل الناس الآخرين تقريبا والذين يعتمد نجاح مشاريعهم الخاصة على تعاونهم معهم؟

المجتمع التجاري كما عرّفه آدم سميث

النظرية الاقتصادية ستظهر أكثر لمعاناً عندما تستعمل لإجابة هذا السؤال، وعندما تستعمل لتوضيح العمل الغامض في أغلب الأحيان لما دعاه آدم سميث *بمجتمع تجاري*. "عندما يتم تقسيم العمل بشكل كامل"، لاحظ سميث في وقت مبكر في كتاب *ثروة الأمم*"،

إن ما ينتجه الرجل من عمله الخاص يمكن أن يوفّر جزء صغير جدا من حاجاته. إنّه يوفّر الجزء الأكبر من حاجاته بتبادل ذلك الجزء الفائض من منتج عمله الخاص، الذي يكون أكثر من استهلاكه الخاص، بأجزاء من منتجات عمل الرجال الآخرين عندما تسنح له الفرصة. وبالتالي، كلّ رجل يعيش بالتبادل، أو يصبح إلى حد ما تاجر، والمجتمع بنفسه ينشأ وينمو ليكون مجتمع تجاري بشكل صحيح.

التفاعلات: تبادل

إنّ التنسيق الناجح للنشاط في مثل هذا المجتمع، حيث يعيش كلّ شخص بتخصّص وتبادل، مهمّة معقّدة بشكل استثنائي. فكّر للحظة بالنشاطات التي يجب أن تكون منسّقة بشكل دقيق لكي تتمكّن من التمتّع بفطور هذا الصباح. المزارعون، وسائقو الشاحنات، وعمال البناء، والمصرفيون، ومدقّقو السوق المركزي هم فقط بضعة من العديد من الناس الذين ساهمت جهودهم في إنتاج، ومعالجة، ونقل، وتوزيع حبوب أو خبز فطورك. (يمكن أن يصبح الأمر أكثر روعة: فكّر بكلّ عمّال المناجم الذين كشفوا عن الحديد الخام الذي صنع الفولاذ الذي صنع الشاحنات التي قادت الطابوق الذي بنى المصنع الذي صنع الجرّار الذي يستعمله المزارع ليحصد حنطته. يمكننا أن نكتب كتاب كامل عن الأفراد والمنظمات غير المعدودة التي صنعت جرّار المزارع نفسه، وحتى لو قمنا بذلك، فلن نكون قادرين على عدّهم كلّهم.) كيف أُقنع كلّ هؤلاء الناس بأن يعملوا الشيء الصحيح بالضبط في الوقت والمكان الصحيح تماماً؟ نشأت النظرية الاقتصادية وتطوّرت بشكل كبير خارج كلّ الجهود لإجابة ذلك السؤال. وعلى الرغم من كلّ مجازفاته البيروقراطية في السنوات الأخيرة، إلا أن علم الاقتصاد ما زال يقوم بأغلب عمله المفيد في توضيح عمل المجتمع التجاري، الذي من المحتمل أن يكون في ذهن أكثر الناس عندما يتحدّثون عن "الاقتصاد."

التعاون من خلال التعديل المتبادل

تصرّح النظرية الاقتصادية بأنّ أعمال الاقتصاد التي يقوم بها الناس في السعي لتحقيق مصالحهم الخاصة تخلق البدائل المتوفرة للآخرين وأن ذلك التنسيق الاجتماعي هو عملية من التعديل المتبادل المستمر لصافي الفوائد المتغيرة التي تولّدها تفاعلاتهم. تلك حجّة مجرّدة جدا. يمكننا أن نجعلها أكثر صلابة بالرجوع مرة أخرى إلى تدفق حركة المرور.

تصوّر طريق سريع بأربعة مسارب في كلّ اتجاه وكلّ مداخله ومخارجه على الجهة اليمنى. لماذا لا يبقى كلّ السائقين على أقصى يمين الطريق؟ لماذا يذهب بعضهم إلى مشكلة قيادة السيارة طول الطّريق على أقصى اليسار في حين أنّهم يعرفون بأنّهم يجب أن يرجعوا إلى المسرب اليمين للخروج؟ أي واحد قام بالقيادة على طريق سريع يعرف الجواب: إنّ تدفق حركة المرور معرقل في مسرب أقصى اليمين بالمركبات البطيئة التي تدخل إلى الطريق وتخرج منه، لذلك يخرج الناس المستعجلون من المسرب الأيمن بأسرع ما يمكن.

أي من المسارب الأخرى سيختارون؟ بالرغم من أنّنا لا نستطيع توقّع تصرف أيّ سائق – ونحاول بدلاً من ذلك فهم الأنماط العامّة التي قد تظهر – فإننا نعرف أنّ السائقين سيوزّعون أنفسهم بالتساوي تقريباً بين المسارب الثلاثة الأخرى. لكن لماذا يحدث هذا؟ وكيف يحدث؟ إنّ الجواب هو أيضاً تفسير ما عنيناه قبل قليل بعملية من التعديل المتبادل المستمر لصافي الفوائد المتغيرة التي تولّدها أعمالهم. السائقون يقظون لصافي فوائد كلّ طريق ولذلك يحاولون أن ينتقلوا من أيّ مسرب يتحرّك ببطء إلى أولئك الذين يتحرّكون بسرعة أكبر. هذا يسرّع المسارب البطيئة ويبطئ المسارب السريعة حتى تصبح كلّ المسارب تتحرّك بنفس السرعة، أو بدقّة أكثر، حتى لا يدرك أي سائق أيّ فائدة صافية مكتسبة من تغيير المسرب. كلّ هذا يحدث بسرعة، وبشكل مستمر، وعمليا بشكل أكبر بكثير مما إذا وقف شخص ما عند المداخل يعطي التذاكر التي تخصّص كلّ مركبة إلى مسرب معيّن.

نفس المبادئ الأساسية تعمل في بقيّة المجتمع. يختار الأفراد أعمالهم على أساس صافي الفوائد التي يتوقّعونها. تغيّر أعمالهم الفوائد والتكاليف النسبية للخيارات التي يدركها الآخرون، مهما كان التغيير دقيقاً. عندما تزداد نسبة المنفعة المتوقّعة إلى التكلفة المتوقّعة لأيّ عمل، يقوم الناس بعمله بشكل أكبر. عندما تقل النسبة، يقومون بها بشكل أقل. حقيقة أنّ كلّ شخص تقريباً يفضّل المال الأكثر على المال الأقل هي عامل مساعد بشكل هائل في العملية، وإذا أردت، إنها زيت تشحيم مهم جداً في آلية التنسيق الاجتماعي. التغييرات البسيطة في التكلفة النقدية والمنفعة النقدية للخيارات المعيّنة يمكن أن تقنع أعداد كبيرة من الناس لتعديل سلوكهم في اتّجاهات أكثر تناسقاً مع ما يقوم به الناس الآخرون في نفس الوقت. وهذا هو النظام الأساسي الذي نحصل فيه على التعاون بين أعضاء المجتمع في استعمال ما هو متوفر لتوفير ما يحتاجه الناس. هذا كلّ ما يتحدّث عنه اقتصاد السوق.

قواعد اللعبة

النظم الاقتصادية – الطرق والوسائل التي يتابع المواطنون وينسّقون من خلالها مشاريعهم وخططهم – مشكّلة من "قواعد اللعبة"، تعبير ستواجهه مرارا وتكرارا في هذا الكتاب. قواعد اللعبة الاقتصادية تذهب بعيدا في توضيح ما إذا كان الناس سيستعملون المصادر النادرة بشكل فعّال أم بشكل مبذّر.

تؤثّر القواعد على الحوافز. خذ على سبيل المثال الدوري الرئيسي للبيسبول. لماذا يمارس رماة الفريق الوطني الضرب ويتدربون على الضرب بينما لا ينشغل رماة الفريق الأمريكي بممارسة الضرب بالمضرب مطلقاً؟ لأن قواعد اللعبة مختلفة فيما يتعلق بالرماة: يتقدّم رماة الفريق الوطني إلى البليت أثناء اللعبة؛ بينما يبدّل الفريق الأمريكي الضاربين المخصّصين لرماتهم. لا تزوّد قاعدة الضارب المخصّص رماة الفريق الأمريكي بأي حافز ليصبحوا ضاربي مضرب أفضل.

تقتضي كل التفاعلات ضمناً بعضاً من "قواعد اللعبة"

سواء كانت "اللعبة" عمل تجاري، أو حكومة، أو علم، أو عائلة، أو مدرسة، أو حركة مرور، أو بيسبول، أو شطرنج، لا يمكن أن تلعب بشكل مرضي ما لم يعرف اللاعبون تقريبا على الأقل ما هي القواعد ويتفقون بشكل عام على اتّباعها. يجب أن تكون القواعد مستقرّة إلى حدّ معقول. بالرغم من أن القواعد يمكن أن تتغيّر وستتغيّر مع الوقت، إلا أنها يجب أن يكون لديها درجة مناسبة من الاستقرار حتى يكون من الممكن أن تعرف ويعتمد عليها (تخيّل المشاكل الذي يمكن أن تظهر إذا سحبت قاعدة الضارب المخصّص أثناء منتصف دوري الكرة الأمريكية أو حتى أثناء منتصف الموسم). في أغلب الأحيان يحتاج المشاركون بعض الوقت لفهم القواعد الجديدة للعبة وتعديل أعمالهم بشكل ملائم لها. خذ على سبيل المثال التوسّع الأخير لمنطقة الضربة من قبل الحكّام في الدوري الرئيسي للبيسبول. يبدأ اللاعبون بتعديل توقّعاتهم لما يعتبر كرة و لما يعتبر ضربة وسيعدّلون استراتيجيات الضرب بالمضرب في ضوء نشوء القاعدة. يقوم الرماة والماسكون بتعجيل استراتيجياتهم أيضاً.

معظم التفاعل الاجتماعي موجّه ومنسّق بالقواعد التي يعرفها المشاركون ويتبعونها. عندما تكون القواعد محل نزاع أو متناقضة أو ببساطة غير واضحة، تميل اللعبة إلى التوقّف. هذا ليس صحيحاً فقط للعبة الأطفال (اذهب للصيد Go Fish) أو لعبة كرة محترفة ولكن للإنتاج والتجارة أيضاً. في التسعينيات، لم تواجه بلدان أوروبا الوسطى والشرقية، التي كانت تحاول الانتقال من أنظمة الإنتاج المخطّطة مركزياً والمسيطر عليها بيروقراطياً إلى أنظمة غير مركزية ومنسّقة بالسوق، لم تواجه أي عقبة أكبر من غياب قواعد مقبولة وواضحة للعبة الجديدة التي كانوا يحاولون لعبها. إذا سافرت مرة في بلاد أجنبية ذات ثقافة مختلفة بشكل جذري عن بلادك ولغة لا تفهمها، سيكون عندك بعض الحس بما يحدث عندما تنقلب قواعد اللعبة في مجتمع ما على حين غرة وبشكل مفاجئ. لا يعرف الناس ما هو متوقّع منهم بالضبط أو ما يمكن أن يتوقّعوه من الآخرين. ينخفض التعاون الاجتماعي بسرعة في مثل هذا الوضع، حيث أن التبادلات المفيدة بشكل متبادل بموجب هذه القواعد تفسح المجال للمحاولات المترددة لاكتشاف ما هي القواعد، وفي أسوأ الأحوال، تفسح المجال للمقاومات التدميرية لتأسيس القواعد التي ستعمل للمصلحة الخاصة لأحدهم.

حقوق الملكية كقواعد للعبة

حقوق الملكية هي قواعد اللعبة.

تشكّل حقوق الملكية جزء كبير ومهم من القواعد التي تحكم أغلب التفاعلات الاجتماعية التي ينشغل الناس فيها بانتظام. يستند اقتصاد المبادلة السوق على حقوق الملكية الخاصّة – حقوق خصّصت لأفراد معيّنين على شكل ملكية قانونية. تحدّد هذه الحقوق من يمتلك ماذا قانونياً وبشكل واضح. كمالك حقّ ملكية خاصة، لا يمكن لشخص آخر أن يستعمل أو يعدّل الخصائص الفيزيائية لملكيتك بدون إذنك. لا يحق لجارك أسفل الشارع أن يقود سيارتك بدون إذنك، ولا يسمح له بالقفز على السيارة، أو إعادة دهانها، أو تسطّي إطاراتها، أو حتى وضع نظام ستيريو أفضل فيها بدون موافقتك. (وبالطبع لا يسمح لك بقيادة سيارتك في جميع أنحاء ساحته الأمامية الجميلة بدون إذنه). علاوة على ذلك، يمكن لحقوق الملكية الخاصة أن تتاجر أو تبادل بشكل طوعي بحقوق مماثلة لسلع وخدمات أخرى. إنّ شراء سيارتك، أو كيس من مواد البقالة لذلك الغرض، هو، في طريقة التفكير الاقتصادية، تبادل لحقوق الملكية. الآن خصّصت ملكية السيارة، ومواد البقالة وغيرها لك، وخصّصت ملكية المال المدفوع الآن للبائع.

في الاقتصاديات الاشتراكية السابقة، تمتّع المواطنون في أغلب الأحيان بحقوق ملكية خاصة للسلع الاستهلاكية (اللباس، الغذاء، أجهزة الراديو، الخ...)، لكن وسائل الإنتاج – المصادر الطبيعية، والأرض، والمصانع، والماكينات ومدخلات العملية الإنتاجية الأخرى – عيّنت نموذجياً كحقوق ملكية اجتماعية. هنا، *خصّصت الملكية بشكل قانوني "للمجتمع" ككل، وبالتالي ليس لأحد ما بشكل خاص*. حقوق الملكية الاجتماعية غير قابلة للتبادل بحرية. بهذه القواعد، من غير الواضح من الذي يسمح له قانونياً بأن يقوم بعمل ماذا مع كون السلع المملوكة من قبل المجتمع. من الذي يقرّر (ومن خلال أي وسيلة اتفاق) أن المصنع المملوك اجتماعيا يجب أن ينتج سيارات أو شاحنات أو سفن أو قنابل، أو أنه يجب مضاعفة حجم المصنع، أو تقليله، أو حتى أن على المصنع أن يواصل العمل ككل؟ هل يمكن *حقاً* أن يتوقّع من "المجتمع ككل" أن يتّخذ هذه القرارات – ليس لمصنع واحد فقط بل *لكلّ* وسائل الإنتاج المملوكة اجتماعياً – بطرق تميل إلى تشجيع النمو والازدهار الاقتصادي؟

عن طريق تحديد ماذا يعود لمن بالضبط وتحت أي ظروف، تزوّد حقوق الملكية الخاصة أعضاء المجتمع بالمعلومات والحوافز المعوّل عليها. لكن لا يمكن خلق نظام حقوق ملكية واضح بشكل مرضي بين عشية وضحاها؛ سيكون ذلك حتماً ثمرة التطور مع مرور الزمن، التطور الذي سيتفاعل فيه القانون، والعادات، والمبادئ الأخلاقية، والتقنية، والممارسات اليومية لتأسيس نماذج يحتذي بها. الابتعاد عن الاشتراكية يستلزم إلغاء حقوق الملكية القديمة ولكن ليس بالضرورة خلق حقوق جديدة. قد تكون النتيجة فوضى بدلاً من تنسيق السوق. الطريق من السيطرة البيروقراطية على الاقتصاد إلى سيطرة السوق كان غرار بشعوب الاتحاد السوفيتي السابق، مع العديد من الحفر، وانجرافات التربة، وانزلاقات الأرض، وقطاعات غير مخطّطة.

في طريقة التفكير الاقتصادية، ظهور حقوق الملكية المعرّفة بشكل وواضح والمفروضة يشجّع الاستعمال الفعّال للمصادر النادرة الموجودة حالياً. تقوم حقوق الملكية الواضحة أيضاً باستثارة الجهود لاكتشاف مصادر *جديدة*، وللإبداع في تقديم تقنيات جديدة لتخفيض التكلفة، ولتطوير المواهب والمهارات الجديدة. سنبيّن أيضا في الفصل القادم أن التبادل التطوعي لحقوق الملكية يمكن أيضا أن يوسّع الفرص ويزيد ثروة أطراف التجارة. الانحطاط الاقتصادي ممكن بالطبع. التخفيض الفوري للمصادر يمكن أن يخفّض إمكانيات إنتاج البلد (خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، الحروب الأهلية في البوسنة وكوسوفو في التسعينيات، والدمار الطبيعي والإنساني الذي تلاها، أو الدمار الشامل للحياة والممتلكات الناتج عن زلزال إيران في عام 2003، أو قصف بغداد في تلك السنة نفسها، أو حتى التوقّف المؤقت للشبكة الكهربائية الأمريكية في نفس تلك السنة).

انحياز نظرية الاقتصاد: ضعف أم قوّة؟

حسناً، إذاً أنت على طريقك نحو التفكير كاقتصادي. تحذير واحد: نظريتنا حول المجتمع ليست كاملة ولا متحيّزة. (هل تعرف واحدة كذلك؟). إنها لا تعرض وجهة نظر غير متحيّزة، تقدّم فيها *كلّ* الحقائق وتعطى فيها *كلّ* القيم نفس الوزن. فكّر ثانية بما اقترحناه كافتراض أساسي للنظرية الاقتصادية، وهو أنّ كلّ الظواهر الاجتماعية تنبثق من أعمال وتفاعلات الأفراد التي يختارونها لأنفسهم استجابة للمنافع والتكاليف الإضافية المتوقّعة.

أليس ذلك منظور متحيّز؟ خذ بعين الاعتبار التركيز على *الاختيار*. النظرية الاقتصادية منشغلة جداً بالاختيار حيث أن بعض النقّاد اتّهموها بافتراض أن الناس يختارون أن يكونوا فقراء أو أن يكونوا عاطلين عن العمل. عندما نصل إلى قضايا الفاقة والبطالة، يمكنك أن تقرّر بنفسك ما إذا كان هذا نقد عادل أم سوء فهم. لكن لا يوجد شكّ في أن النظرية الاقتصادية تحاول توضيح العالم الاجتماعي عن طريق افتراض أنّ هذه الأحداث هي الناتج، ونموذجياً الناتج غير المقصود، لاختيارات الناس.

الناس يختارون.

وثيق الصلة بهذا التركيز على الاختيار هو تركيز النظرية الاقتصادية على *الفرد*. تعكّر لغتنا اليومية هذا التركيز أحياناً. حيث أن الأفراد هم في الحقيقة الوحيدون الذين يختارون، يحاول الاقتصاديون تحليل قرارات الجماعات مثل الأعمال التجارية، أو الحكومات، أو الأمم، حتى يحدّدوا موقع اختيارات الأشخاص الفرديين ضمن هذه القرارات. على سبيل المثال، لقد اخترت الالتحاق بكليّتك الحالية، لكن بالتأكيد أن الكليّة نفسها لم "تختر" قبولك كطالب. إنّ الكليّة نفسها متكوّنة من عدد من الأفراد ذوي أدوار ومسؤوليات متنوّعة. بعض الأفراد ضمن الكليّة، الذين يعملون باسم الكليّة، يقومون بذلك الاختيار. من المحتمل أن مراقبي الحدائق، والسكرتيرات، ومعظم أعضاء هيئة الكلية التدريسية – إن لم يكن كلّهم – والطلاب الآخرين لم يلعبوا أي دور في اختيار قبولك كطالب جديد. بنفس الطريقة، لا مايكروسوفت، ولا الصليب الأحمر، ولا مدينة نيويورك، ولا منظمة القاعدة الإرهابية قامت بالاختيار. الأفراد ضمن تلك الجماعات هم الذين قاموا بالاختيار. (هل يمكنك أن تتخيل أي من تلك المنظمات وهي تقوم بالاختيار إن لم تكن مكوّنة من أفراد؟ وحتى إذ كان بإمكانك ذلك، هل تعتقد أن ذلك سيؤدّي إلى طريق مبصرة لتوضيح كيفية عمل هذه المنظمة؟) كأيّ طالبة فيزياء جيدة تتعلّم أن ترى من خلال لغتنا اليومية حول "شروق" و"غروب" الشمس (تعرف بدلاً من ذلك أنّ الأرض تدور حول الشمس وهو ما يجعلها تظهر بأنّ الشمس تشرق وتغرب)، يجب على طالب الاقتصاد الجيد أيضاً أن يتعلّم بسرعة أنّ الأفراد يقومون بالاختيارات والقرارات، بدلا من المنظمات نفسها.

<u>الأفراد</u> فقط هم الذين يختارون.

التفكير الاقتصادي منتقد أيضا من قبل البعض على أنه خاطئ أو مضلّل بسبب تركيزه على عملية الاقتصاد، وعلى حساب وتناسق الأهداف والوسائل. يفترض الاقتصاديون أنّ الناس يتصرّفون وفي بالهم هدف ما، وأنّهم يقارنون التكاليف والمنافع المتوقّعة للفرص المتوفرة قبل أن يتصرّفوا، وأنّهم يتعلّمون من أخطائهم ولذلك لا يكرّرونها. لكن هل يجري الناس حقاً حساباتهم إلى ذلك الحد؟ أليست معظم تصرفاتنا موجّهة ببعض الإلحاح غير الواعي والاندفاع غير المدروس أكثر مما يسمح به كلّ هذا؟ وهل كلّ تصرف هو وسيلة حقاً إلى هدف ما، أو سعي لهدف معطى بشكل واضح؟ بالرغم من أن الاقتصاديين لا يدّعون أنّ الناس يعرفون كلّ شيء أو أنّهم لا يرتكبون الأخطاء أبداً، إلا أن طريقة التفكير الاقتصادية تفترض في الحقيقة أنّ تصرفات الناس تنتج من المقارنات بين المنافع والتكاليف. وإنها تركّز على الصفة الفعّالة للتصرف الإنساني بينما تهمل حقيقة أنّ العديد من النشاطات المهمة – ربما محادثة حيوية، أو لعبة تنس ودّية – لا ينشغل بها كوسيلة لهدف آخر.

الأفراد يختارون بعد موازنة <u>المنافع والتكاليف</u>.

هجمة أخرى موجّهة ضدّ طريقة التفكير الاقتصادية في أغلب الأحيان هي أنّها تخفي تحيّز محترفي السوق. هذا النقد، أيضا، يلفت الانتباه إلى خاصية أصيلة وهامّة للنظرية الاقتصادية، بالرغم من أن هذه الخاصية قد لا تكون بالإجمال كما تبدو. حسب دراسة للأسواق، نشأت النظرية الاقتصادية من عمليات التبادل المعقّدة، وتعلّم الاقتصاديون على مرّ السنين مقدار عظيم من الشروط التي تتم تبادلات الأعمال بموجبها بشكل سيئ أو جيّد. يمكن رؤية ما يزعمه الاقتصادي من تحيّز موال السوق بشكل أفضل من خلال تفضيل تلك المؤسسات الاجتماعية وقواعد اللعبة التي تقوم بتبادل مفيد بشكل مشترك وإنتاج أكثر كفاءة – عملية يستمد كلّ المشاركون منها المنفعة.

انحياز أم استنتاجات؟

هل هذه حقاً انحيازات أم إجحافات؟ لماذا لا نستطيع أن ندعوها قناعات (أو حتى استنتاجات) ونقول ببساطة أنّ الاقتصاديين يوضّحون ظواهر اجتماعية بملاحظة الندرة، والاختيار، والمبادلات، والعواقب، لأن هذا يمكّننا من فهم تلك الظواهر؟ هل نقول بأنّ الفيزيائيين يتحيّزون عندما يحاججون في أنّ الطاقة لا يمكن أن تفنى أو تستحدث من العدم، أو أن الأحيائيين (البيولوجيين) يتحيّزون لأنهم يفترضون أنّ جزيئات DNA تسيطر على تطوّر الكائنات الحية؟

إنّ الأسئلة التي نثيرها الآن مهمة ومشوّقة[1]. لكنّنا لا نستطيع ملاحقتها أكثر من ذلك بدون مدّ هذا الفصل التمهيدي إلى طول غير محتمل. لقد بدا منذ زمن للمؤلفين أن البحث عن المعرفة من أي نوع يبدأ بالضرورة بشيء من *الالتزام* من طرف الباحث. لا نستطيع الاقتراب من العالم بعقل منفتح تماماً، لأننا لم نولد بالأمس. والعقول المنفتحة تماماً تكون في أية حدث عقول فارغة تماماً، ولا يمكن أن تتعلّم أي شيء على الإطلاق. كلّ مناقشة، وكلّ تحقيق، وحتى كلّ فعل ملاحظة يكون متأصّلاً وينتج من القناعات. يجب أن نبدأ في مكان ما بشيء ما. حتى الاقتصاديون يواجهون مصادر محدودة ولذلك يقومون بالاختيارات والمبادلات. نحن نمضي من حيث نجد أنفسنا وعلى أساس ما نعتقد أنه حقيقي أو مهم أو مفيد، أو منير. بالطبع، قد نكون مخطئين في أيّ من هذه الأحكام أو القرارات. في الحقيقة، نحن دائماً مخطئون إلى حدّ ما، لأن كلّ جملة "حقيقية" تهمل بالضرورة صفقة عظيمة حقيقية أيضاً وبالتالي نخطئ بالحذف. إنّ الخارطة الأكثر تفصيلاً ما هي إلا تبسيط للحقيقة.

عُرِّف علم الاقتصاد.

لا نستطيع تفادي هذا الخطر، كما يفترض بعض الناس، بتجنّب النظرية. *علم الاقتصاد هو نظرية الاختيار ونتائجه غير المقصودة.* في الحقيقة أن الناس الذين يسخرون من "النظريات المتقنة" ويفضّلون الاعتماد على الحسّ العام والتجربة اليومية هم في أغلب الأحيان ضحايا الفرضيات المبهمة والشاملة جدا. الحسّ العام قد يقود شخص ما لاعتقاد أن تدخين القطران (الأرجيلة) *يؤدّي* إلى مخدّرات أكثر قوّة، لأن أكثر مستهلكي المخدّرات بدءوا بالقطران (الأرجيلة). علاوة على ذلك، أكثر مستعملي القطران (الأرجيلة) سبق وأن كانوا شاربي حليب – لذلك هل *يؤدّي* شرب الحليب إلى تدخين القطران (الأرجيلة)؟ بالرغم من أنّه يوجد في الحليب كميات كبيرة من L-tryptophane – نفس الحوامض الأمينية الموجودة في الديك الرومي والتي تؤدّي إلى الخمول – فإن "هذه الحقائق" بالتأكيد لا تستطيع لوحدها إثبات أن حقيقة واحدة تسبّب الأخرى. أو خذ بعين الاعتبار ما يسمّى "بتأثير سوبيربول (البولنغ العظيم)." يذكر الصحفيون الماليون في أغلب الأحيان، أثناء أسبوع السوبيربول، مجموعة مثيرة من الحقائق. عندما يفوز فريق NFC بالسوبيربول، يعمل معدل مؤشر داو الصناعي بشكل جيّد على مدار السّنة؛ عندما يفوز فريق AFC، يعمل مؤشر داو بشكل سيئ تلك السنة. بقيت هذه الحقيقة صحيحة حوالي 100 بالمائة من الوقت حتى أفسدها فريق Green Bay Packers (فريق NFC) في عام 1998. اليوم، يقال أنها تحتفظ بحوالي 80 بالمائة من الوقت. *تحتفظ بماذا؟ حقيقة* أنّ مؤشر داو عمل بشكل جيّد في أغلب الأحيان بعد نصر NFC وبشكل سيئ بعد خسارة NFC تزوّد بصيرة صغيرة حول الأسواق المالية ومؤشر داو. ليس بالضرورة أن يتبع ذلك أن نتيجة السوبيربول *تسبّب* (أو "تؤدّي إلى") ارتفاع أو انخفاض قيمة مؤشر داو. أن تستنتج غير ذلك يعني أن تسقط ضحيّة تفكير شائع جداً بالرغم من أنه خاطئ بشكل كبير وهو أنّ الربط أو العلاقات الإحصائية بين مجموعات من

---

[1] قد يرغب الطالب المفكّر الذي يودّ أن يتابع هذه القضايا أكثر في قراءة "تركيب الثورات العلمية" من تأليف توماس س. كون (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1970). كان لهذه المقالة كثيرة القراءة حول التاريخ وفلسفة العلوم تأثير هائل على التفكير بعلماء الاجتماع، بما في ذلك هؤلاء المؤلفين الثلاثة، حول الأدوار الخاصة للفرضية والإثبات في تحقيقاتهم.

الحقائق ينشئ نوع من السببية بين تلك الحقائق. في الحقيقة، قد تكون هذه العلاقات صدفة مجرّدة.

لا نظرية يعني نظرية السيّئة

إنّ النقطة بسيطة لكنها مهمة. يمكن أن نلاحظ الحقائق، لكنها تتطلب نظرية لتوضيح الأسباب. إنها تتطلب نظرية حول السبب والتأثير لتخليّص الحقائق التي لها علاقة من تلك التي ليس لها علاقة (ولذا، بالرغم من أن الحقائق تبيّن بشكل واضح بأنّ أكثر مدخني القطران (الأرجيلة) كانوا شاربي حليب سابقين، من الممكن أن شرب الحليب ليس حقيقة ذات صلة في توضيح ظاهرة تدخين القطران (الأرجيلة)؛ وبنفس الطريقة، من المحتمل أن لا يكون للسوبيربول علاقة عندما يتم توضيح تفاعلات الوول ستريت). في الحقيقة، ملاحظاتنا للعالم مجرّعة بالنظرية، لهذا السبب يمكننا عادة أن نفهم بوجود تشويش الضجيج الذي يهاجم عيوننا وآذاننا. في الحقيقة، نلاحظ فقط جزء صغير ممّا "نعرف"، تلميح هنا واقتراح هناك. البقية ستمتلئ من النظريات التي نحملها: الصغيرة والواسعة، والدقيقة والمبهمة، والمجرّبة بشكل جيد والمجرّبة بشكل سيئ، والمدعومة على نحو واسع والغريبة، والمعقولة والمعترف بها بشكل ضعيف.

طوّر هذا الكتاب الدراسي وسط شكّ متزايد بأن الطلاب يجدون النظرية الاقتصادية محيرة ومضجرة، لأننا نحن الاقتصاديون نحاول بشكل كبير تعليمهم الكثير. لذلك وضع هذا الكتاب بشكل مقصود من أجل تحقيق وإنجاز الأكثر بمحاولة أقل. إنه منظّم حول مجموعة من المفاهيم التي تكوّن بشكل جماعي عدّة الاقتصادي الأساسية من الأدوات الثقافية. كلّ الأدوات – في الحقيقة، المهارات – متعلّقة بالفرضية الأساسية التي ناقشناها وهي قليلة العدد بشكل مدهش. لكنّها متعدّدة الاستعمال بشكل استثنائي. إنها تفكّ ألغاز مثل سعر النقد الأجنبي، والشركات التجارية التي تحقّق الربح من قبول الخسائر، وطبيعة النقود، والأسعار المختلفة التي تدفع لسلع "متماثلة" – ألغاز مسلّم بها عموما على أنها في دائرة اختصاص الاقتصادي. لكنّها أيضاً تسلّط الضوء على تشكيلة واسعة من القضايا التي لم يتم التفكيّر بها أبداًً بشكل عادي على أنها اقتصادية – ازدحام المرور، والتلوث البيئي، وطرق عمل الحكومة، وسلوك مديري الكليّة – فقط لذكر بعض ممّا ستصادفه في الفصول القادمة.

على أية حال، من المهم إدراك أن النظرية الاقتصادية *لوحدها* لا تستطيع إجابة أيّ أسئلة اجتماعية مشوّقة أو مهمة. طريقة التفكير الاقتصادية يجب أن تكمل بمعرفة مكتسبة من مصادر أخرى: معرفة عن التاريخ، والثقافة، والسياسة، وعلم النفس، والمؤسسات الاجتماعية التي تشكّل قيم وسلوك الناس. تعلّم تقنيات التحليل الاقتصادي المجرّدة أسهل بكثير من إتقان فنّ تطبيقها بعقلانية وبشكل مقنع على المشاكل الاجتماعية الفعلية في تعقيدها اللانهائي. أفضل الاقتصاديين وطلاب الاقتصاد ليسوا تقنيين مجرّدين. إنّهم مستعملون مهرة لطريقة التفكير الاقتصادية.

O O
O O

هل يمكنك أن تصل كل النقاط بخطوط مستقيمة بدون أن ترجع أو ترفع قلمك عن الورقة؟(إشارة: فكّر خارج الصندوق)

لكن هذا ليس وقت القلق بشأن حقيقة أنّ التطبيقات الذكية للنظرية الاقتصادية ستكون دائما صعبة وغير أكيدة. إنّ الهدف الأساسي من هذا الكتاب هو أن يجعلك تبدأ بممارسة التفكير بالطريقة التي يفكر بها الاقتصادي، لإيماننا بأنّك عندما تبدأ ذلك لن تتوقّف أبداًً. التفكير الاقتصادي مسبّب للإدمان. حالما تدخل في مبدأ ما للتفكير الاقتصادي وتجعله ملكك الخاص، تظهر لك فرص استعماله في كل مكان. تبدأ بملاحظة أن معظم ما يقال أو يكتب عن القضايا الاقتصادية والاجتماعية هو خليط من الإحساس والهراء. تبدأ بالتفكير "خارج الصندوق،" الأمر الذي يميل إلى أن يكون مهارة ثقافية نادرة وقويّة وتستحق المكافأة.

نظرة سريعة

طريقة التفكير الاقتصادية طوّرت بشكل كبير من قبل علماء اجتماعيين نظريين لتوضيح كيفية انبثاق النظام والتعاون من التفاعلات غير المنسّقة في ظاهرها بين الأفراد الذين يتابعون اهتماماتهم الخاصة بتجاهل كبير لمصالح أولئك الذين يتعاونون معهم. الاقتصاد نظرية الاختيار ونتائجه غير المقصودة.

إنّ الفرضية الأساسية لطريقة التفكير الاقتصادية هي أن كلّ الظواهر الاجتماعية تنبثق من أعمال وتفاعلات الأفراد التي يختارونها لأنفسهم استجابة للمنافع والتكاليف الإضافية المتوقّعة. الأفراد هم الوحيدون الذين يقومون بالاختيارات. قد يقومون بتلك الاختيارات لوحدهم أو بالتعاون ضمن مجموعات (الأسر، الشركات التجارية، المكاتب الحكومية، وهكذا). لكن لا يجب أن يقودنا هذا إلى التغاضي عن حقيقة أنّ الاختيارات التي تمت باسم مجموعة قد تمت فعلياً من قبل الأفراد الذين يقيّمون المبادلات ويقتصدون في متابعة خططهم ومشاريعهم. الأفراد الذين يوفّرون لمواجهة الندرة يخلقون البدائل المتوفرة للآخرين، وتفاعلاتهم منسّقة بواسطة عملية التعديل المتبادل المستمر لشبكة الفوائد المتغيرة التي تولّدها أعمالهم.

تضع وجهة نظر النظرية الاقتصادية الخاصة بالأعمال الإنسانية والتفاعلات تركيز قوي على الاختيارات من قبل الأفراد الذين يقارنون بين المنافع الإضافية المتوقّعة والتكاليف بشكل مستمر. ندعو هذا السلوك في أغلب الأحيان بسلوك التوفير. في حين أن وجهة النظر هذه متحيّزة أو محدّدة، نظرية من نوع ما لا غنى عنها لأي واحد يريد فهم الظواهر المعقّدة للحياة الاجتماعية.

تؤكّد طريقة التفكير الاقتصادية أيضاً على أهمية قواعد اللعبة، وعلى الطريقة التي تميل بها تلك القواعد إلى التأثير على اختياراتنا. بتخصيص ملكية السلع النادرة قانونياً، تكون حقوق الملكية عنصر رئيسي لقواعد اللعبة. تخصّص حقوق الملكية الاجتماعية الملكية للمجتمع عموماً، ولذلك ليس لأحد بشكل خاص. لكن المشكلة أن المجتمع لا يقوم أبداً بالاختيارات واتخاذ القرارات لوحده. الأفراد هم الوحيدون الذين يمكنهم أن يقوموا بذلك. نظام حقوق الملكية الخاصة يخصّص الحقوق لأفراد معيّنين، الحقوق التي يمكن أن يتاجر بها بشكل طوعي. بكونها قابلة للتبادل بحرية، تساعد حقوق الملكية الخاصة على توضيح خياراتنا وفرصنا وتشكّل أساس وقاعدة اقتصاد مبادلة السوق.

أسئلة للمناقشة

كم يجب على الناس أن يعرفوا عن بعضهم الآخر لكي يتعاونوا بشكل فعّال؟ قارن بين حالة أفراد أسرتين تخطّطان لأخذ إجازة سوية مع حالة سائقي السيارات الذين يستعملون تقاطعات الشوارع بشكل آني. كيف يتم تفادي "التصادمات" في كلّ حالة؟ ماذا تعرف عن مصالح واهتمامات، أو شخصية، أو صفات وأخلاق الناس الذين يؤمّن لك تعاونهم فطورك هذا الصباح؟

ماذا تتوقّع أن يحدث إذا قرّر مخطّطون في دالاس حجز مسار واحد على كلّ طريق من طرقها السريعة "للعربات المستعجلة،" مع تعريف العربة المستعجلة على أنها أيّ عربة قد يتأخر سائقها على حدث مهم إذا تأخرت العربة بسبب الازدحام في الطرق المنتظمة؟ هل تعتقد أن السائقين سيبقون بعيدين عن طريق العربة المستعجلة؟ أم هل سيصبح هذا المسار مزدحم ككلّ المسارات الأخرى؟ هل سيزيد احتمال نجاح مثل هذه الفكرة بشكل عملي إذا كان السائقون عموما أقل أنانية وأكثر مراعاة لشعور الآخرين؟

عندما قبلت الأم تريزا بجائزة نوبل للسلام في أكتوبر/ تشرين الأول عام 1979 وقرّرت استعمال جائزة الـ 190,000 دولار أمريكي لبناء leprosarium، هل كانت تتصرّف وفق مصالحها الخاصة؟ هل كانت تتصرّف بشكل أناني؟ أم هل كانت تقتصد؟

ذكرت مادة صحفية بأنّ ثلثي الأمهات اللواتي يعملن خارج البيت "يعملن من أجل المال، ليس باختيارهن." هل هذه حقاً بدائل؟ إمّا من أجل المال أو بالاختيار؟

ما مدى أهمية الحوافز النقدية؟ وصفت قصّة في صحيفة الوول ستريت في 1 مايو/ أيار من عام 1995 نتائج مسح أجري من قبل مراكز كابلان التربوية لطلابها الذين يستعدّون للتقدم لفحص أهلية الالتحاق بكلية الحقوق. سئلوا عما جذبهم إلى مهنة القانون. 8 بالمائة فقط قالوا بأنّهم جذبوا بالحوافز المالية. لكن 62 بالمائة اعتقدوا أن الآخرين جذبوا بالحوافز المالية. كيف تفسر عدم التكافؤ هذا؟

لماذا يرغب معظم الناس بالحصول على إيرادات مالية أكبر؟ اقترحت رئيسة الوزراء البريطانية السابقة مارجريت تاتشر مرّة أنّ الناس متحفزون بالمال ليس لأنهم طمّاعون، ولكن لأن المال يمنحهم قدرة أكبر للسيطرة على حياتهم. كيف تعتقد ستكون حياة معظم الناس في النهاية بعد أن يقدّموا التضحيات لكي يزيدوا من دخولهم المالية؟

ماذا يحدث عندما تقضي قواعد اللعبة (المكتوبة أو غير المكتوبة) بأن اجتماعات حكومة الطلبة المهمة لن تبدأ إلا بحضور كلّ الأشخاص وأن من يصل متأخراً لن يتحمّل أي عقوبة؟ هل سيهتم أي أحد منهم بأن يكون دقيقاً في المواعيد؟ هل يمكن لقواعد اللعبة هذه أن تثبت صحتها مع مرور الوقت؟

ما هي بعض القواعد الأكثر أهميّة والتي تنسق أعمال كلّ أولئك الذين يلعبون "لعبة" مقرر الاقتصاد هذا؟ من يقرّر أين ومتى يجتمع الصف، من الذي سيعلّمه، من الذين سيسجّلون كطلاب، ماذا سيكون الكتاب الدراسي، متى ستعطى الامتحانات، وهكذا؟ من يقرّر أين سيجلس كلّ طالب؟ هل تجده أمراً شاذاً أنه قلّما يحاول طالبان أن يجلسوا في نفس المقعد؟

هل سبق أن لاحظت أنّ حدائق متنزهات المدينة في أغلب الأحيان أكثر تلوّث من حدائق النوادي الريفية؟

هل هو ببساطة لأن الناس الذين يستعملون المتنزهات أقل اهتماماً بالتلوث مقارنة بأولئك الذين يلعبون الغولف؟ هل ذلك صحيح؟

هل يمكن لتخصيص حقوق الملكية أن يكون له أي دور في هذا؟ من يمتلك متنزه المدينة؟ من يمتلك النادي الريفي؟

مع أن حدائقهم نظيفة بشكل خالٍ من الأخطاء في أغلب الأحيان، إلا أن النوادي الريفية تميل إلى استعمال مخصّبات قويّة تتسرّب في النهاية وتلوّث مخزون الماء الجوفي، مما يسبّب مشاكل للآخرين في المجتمع المحيط. من يمتلك الماء الجوفي؟

ماذا نعني عندما نقول، "تلك مجرد صدفة؛ إنها لا تثبت أيّ شيء؟" كيف تمكّننا النظرية من التمييز بين الدليل ذو العلاقة والصدفة المجرّدة؟

هل تقول بأنّ الأطباء الذين لا يؤمنون بأعمال الوخز بالإبر متحيّزون إذا رفضوها بدون تجريبها؟ إذا أخبرك شخص ما بأنّه يمكنك أن تحصل على درجة ممتازة في هذا الفصل، بدون دراسة، فقط عن طريق هتاف الكلمة السحرية "يدّ مخفية" بانتظام، هل ستصدق ذلك؟ هل سيكون ذلك إشارة للتحيّز أو الإجحاف من ناحيتك إذا أهملت هذه النصيحة كلياً بالرغم من أنّك متلهف جدا لدرجة عالية في الفصل؟

حَسَب شخص ما أنّ النساء الأمريكيات اللواتي درسن أربع سنوات من الكليّة عندهنّ ضعف الأطفال في المعدل من النساء اللواتي درسن خمس سنوات من الكليّة. افترض أنّ تلك البيانات صحيحة. ما هي الاستنتاجات التي ستستنتجها؟ هل ستستنتج أن الذهاب إلى الكليّة لسنة خامسة يخفّض من خصوبة الإناث؟ هل ستحذّر امرأة أكملت لتوّها أربع سنوات من الكليّة أن لا تدرس سنة خامسة إذا كان عليها أن تنجب أطفال؟ ما هي النظريات التي تستعملها؟

2 الكفاءة، والتبادل، وفائدة المقارنة

يفضّل الاقتصاديون عموماً التجارة الحرة، لكن طالما كان للتجارة سمعة سيئة في العالم الغربي. من المحتمل أن يكون هذا نتيجة اعتقاد بشري راسخ بعدم إمكانية كسب أي شيء من خلال التبادل المجرّد. كان يعتقد بأن الزراعة والتصنيع منتجان حقيقيان: يبدوان أنهما يخلقان شيء جديد، شيء إضافي. لكن التجارة تستبدل شيء بشيء آخر فقط. يبدو كما يلي أن التاجر، الذي يربح من التجارة، يجب أن يفرض نوع من الضريبة على المجتمع. يمكن الحصول على أجور أو أرباح المزارع والصانع الأخرى من المنتج الحقيقي المزعوم لجهودهم، وذلك حتى يكونوا مؤهّلين بشكل ما لدخلهم؛ يحصدون ما بذروا. لكن التجار يبدون أنهم يحصدون من دون أن يبذروا؛ نشاطهم لا يظهر أنه يخلق أيّ شيء ورغم ذلك هم يكافؤون على جهودهم. لذلك اعتقد البعض أن التجارة نفاية اجتماعية، خلاصة عدم الكفاءة.

مسار المناقشة هذا يضرب على وتر حساس جداً عند العديد من الناس الذين لا يزالون يحتفظون بالعداوة القديمة تجاه التاجر على شكل عدم الثقة في "السمسار." يريد الناس في أغلب الأحيان أن يتجاوزوا السمسار، المصوّر كنوع من قاطع الطريق الشرعي على طرق التجارة السريعة، وهو مخوّل لانتزاع نسبة مئوية من كلّ شخص أحمق أو حظه سيئ بما فيه الكفاية ليأتي إلى طريقه. (وفي نظام السوق يكون الناس في أغلب الأحيان أحرار لتفادي السمسار؛ لكن رغم ذلك، يختار الناس، في كثير الأحيان، الاستفادة من خدمات السماسرة.)

مهما كان هذا الاعتقاد (عدم إنتاجية التجارة) قديم أو راسخ، إلا أنه على أية حال خاطئ بالكامل. لا يوجد هناك معنى مبرّر لكلمة "منتجة" يمكن أن تنطبق على الزراعة أو التصنيع ولا يمكن أن تنطبق على التجارة. التبادل منتج! التجارة منتجة لأنها تجعل ما يحتاجه الناس أكثر توفراً.

إنّ تبادل حقوق الملكية الخاصة أمر أساسي لعمليات التسويق. يكشف هذا الفصل السبب الرئيسي الذي يجعل الناس يتاجرون بالسلع والخدمات تطوعياً. سنبيّن أنّ التجارة تزيد من ثروة الأطراف المتاجرة، سنبيّن أن التجارة تولّد الكفاءة. سندخلك أيضاً إلى رسومك البيانية الأولى – حدود إمكانيات الإنتاج. الرسوم البيانية أداة مفيدة لمعرفة المبادلات ولتوضيح النمو في الثروة والذي يحدث من خلال التخصص والتبادل.

السلع (الحسنات) والسيئات

إنّ فعل التبادل التعاوني بشكل أساسي هو اتفاقية لتبادل حقوق ملكية السلع والخدمات. شرائك للبرتقال من البقالة المحليّة توفر لك الآن فرصة استهلاك البرتقال كما تريد وتوفر للبقال فرصة استعمال النقود بالطريقة التي تراها مناسبة. ما كان للبقال (البرتقال) هو الآن لك؛ وما كان لك (الدولارات الثلاث) هو الآن للبقال. في العديد من تبادلاتنا اليومية، لا يوجد هناك عقد مكتوب بشكل واضح. (مفهوم ببساطة أنّك الآن تمتلك البرتقال.) في التبادلات الأخرى، مثل شراء سيارة أو بيت، أو استئجار شقّة، ستصاغ عقود واتفاقيات تعطي الوصف الواضح لمن يمتلك ماذا وكيف يمكنه استعمال الملكية.

الاقتصاديون مسحورون بالتبادل اليومي للسلع، ولحسن الحظ، لدينا معنى واضح جداً لكلمة "سلعة". في طريقة التفكير الاقتصادية، يعتبر الشيء سلعة إذا كان الكثير منه مفضّل على القليل في نظر المختار. إنه بتلك البساطة. يمكن أن نحلّل مفهوم "السلعة" أكثر قليلاً بالتمييز بين "سلعة مجانية" و"سلعة نادرة." *السلعة*

المجانية هي سلعة يمكن اكتسابها بدون تضحية؛ السلعة النادرة يمكن

أن تكتسب فقط عن طريق التضحية بسلعة أخرى.

السلعة هي أيّ شيء الكثير منه مفضّل على القليل.

شرائك الطوعي للبرتقال، على سبيل المثال، يوحي إلى أنّ البرتقال هو سلعة بالنسبة لك، وعلاوة على ذلك، هو سلعة نادرة لأنك ضحّيت بشيء آخر تعتبره ذو قيمة (الدولارات الثلاث) لتكسب ملكية البرتقال. رغبة شريكتك في الغرفة بالوقوف في الصف لتذاكر الحفلة الموسيقية "المجانية" توحي إلى أنّ هذه التذاكر هي سلعة نادرة بالنسبة لها. إنها تفضّل أن تكون التذاكر عندها، وهي تضحّي بوقتها الذي كان يمكن أن تكرّسه لنشاط آخر تعتبره ذو قيمة. فكّر بالأمر بهذه الطريقة: تعتبر السلعة نادرة إذا كان يجب على أحدهم أن يقدّم تضحية للحصول عليها. يمثّل الشيء سلعة مجانية فقط إذا كان من الممكن اكتسابه بدون أيّ تضحية مطلقاً. السلع المجانية صعبة التخيّل، لكنّها موجودة. الأمر كلّه مسألة سياق. الهواء سلعة نادرة لغوّاص سكوبا scuba، لكن الهواء سلعة مجانية بشكل نموذجي للطلاب في قاعة دروس الكليّة. شروق الشمس الاستوائية الرائع سلعة مجانية للطفل الذي ولد وترعرع في البهاما، لكنّه سلعة نادرة للعائلة التي تسافر من Milwaukee للتمتّع ببضعة أيام حارة أثناء العطل الشتوية.

يمكن الحصول على السلعة النادرة فقط من خلال التضحية.

ماذا لو كانت كلّ السلع مجانية! لو كان الأمر كذلك، لما واجه أحد منا الندرة، ولما وجب على أي أحد منّا أن يقوم بالتضحيات، أو المبادلات، أو الاختيارات، ولكان عندنا كلّ شيء من المحتمل أن نرغب به، آلياً. تصوّر جنة السماء في أغلب الأحيان بهذه الطريقة. إنّ المشكلة، هنا على الأرض، أننا نواجه الندرة. لا يمكن أن نأخذ كلّ شيء نرغب به في نفس الوقت. يجب أن نختار.

وليس ذلك فقط، "السيئات" الاقتصادية موجودة أيضا. إذا كانت السلعة شيء الكثير منه مفضّل على القليل، فإن "السيئة"، كما حزرت، شيء القليل منه مفضّل على الكثير. عضّات بعوض الصيف، ضباب لوس أنجلس، وإرهاب 11/9 هي بضعة أمثلة فقط على "السيئات". إجمالاً، لا تنسى أنّ الانطباع عن السلعة – أو السيئة – الاقتصادية أمر شخصي. خذ بعين الاعتبار مؤلفيك هنا. يمقت بوتك Boettke موسيقى بلوجراس، بينما يحبّها برايشيتكو Prychitko. نحن غير متأكّدين مما إذا كان لدى بول هاين Paul Heyne أيّ رأي قوي تجاه هذه الموسيقى في أي اتجاه. ما يعتبر سيئة بالنسبة لشخص ما قد يكون سلعة جيدة بالنسبة لشخص آخر، وقد لا تكون سلعة ولا حتى سيئة بالنسبة لشخص آخر.

المشكلة الاقتصادية: الندرة.

أسطورة الثروة المادية

إذا كنا سنبيّن بأنّ تجارة، وبالتالي تبادلات السوق للسلع النادرة عموماً، تخلق "ثروة"، فمن الأفضل أيضاً أن نوضّح ما نعنيه بهذه الكلمة أيضاً.

ماذا تتضمّن الثروة؟ ما الذي يشكّل ثروتك الخاصة؟ انجرف العديد من الناس إلى عادة افتراض أنّ نظام اقتصادي ما ينتج "ثروة مادية"، *أشياء* مثل أدلة بالم، ومحطات عمل صن، وجرّارات جون دير، وشاحنات فورد الصغيرة، وقيثارات مارتن، ومحامص صن بيم، وويسكي جيم بيم، ولعبة الأولاد Game Boys، وروايات هاري بوتر. لكن لا شيء من هذه الأشياء يعتبر ثروة ما لم تكن متوفرة للشخص الذي يقيّمها. في

الثروة هي أي شيء يقيّمه الناس.

طريقة التفكير الاقتصادية، الثروة هي أي شيء يقيّمه الناس.

والقيمة هي من وجهة نظر المختار. البوذا لا يريد شيء كما نذكر – وذلك ما يجمّل ما يحصل عليه. حيث أنه وجد ما أراد، فقد زاد ثروته بشكل كبير. لقد وجد الجنة. لكن الناس المختلفين يمكن أن يكون عندهم قيم مختلفة جداً، وهم كذلك. الماء الإضافي ثروة إضافية لمزارع يريد السقاية؛ لكنها ليست ثروة لمزارع وقع في شرك فيضان نهر الميسيسيبي. قدمان من الثلج الجديد المنعش ثروة إضافية لمالك منتجع تزلج، لكنه ربما مجرد عبء قاصم للظهر لجارف الممر. الأكورديون ثروة لممثل رئيسي في فرقة رقصة بولكا، لكن ليس للأولاد في الميتاليكا.

لا يكمن النمو الاقتصادي في زيادة إنتاج الأشياء، إنما في زيادة إنتاج الثروات. من الواضح أن الأشياء المادية يمكن أن تساهم في الثروة، وهي بشكل ما ضرورية لإنتاج الثروات (تُصنع الأكورديونات من أشياء مادية؛ يمكن أن يصنع الثلج بماكينات صنع الثلج). حتى السلع "غير المادّية" كالصحة، والحبّ، وراحة البال لها مضمون مادي. لكن ليس هناك بالضرورة علاقة بين نمو الثروة والزيادة في حجم أو وزن أو كمية الأجسام المادية. الادّعاء بأن "الثروة = أشياء مادية" يجب أن يرفض من جذوره. هذا الادّعاء ليس له أي معنى، وهو يمنع فهم العديد من سمات الحياة الاقتصادية، مثل التخصص والتبادل – قلب ما يطلق عليه آدم سميث اسم المجتمع التجاري.

التجارة تخلق ثروة

أولئك المتشككين في التجارة، يرجعون إلى عهد أرسطو على الأقل، يميلون إلى الاعتقاد بأن التبادل الطوعي (أو يجب أن يكون) تبادل لقيم متساوية دائماً. العكس الدقيق هو الصحيح: التبادل الطوعي لا يكون تبادلاً للقيم المتساوية أبداً. إذا كان كذلك فإنه لن يحدث أبداً. يتعاون التجّار مع بعضهم البعض للتمتّع بفرصة كسب المزيدمما يقيّمه كل منهم. فرصة كلّ منهم للكسب توفّر الحافز. في تبادل مطّلع وغير مجبر، كلا الطرفين يتوقّع أن يكسب عن طريق التخلّي عن شيء ذو قيمة أقل لكسب شيء ذو قيمة أكبر. إذا بدّل جاك كرة السلة الخاصة به بقفاز البيسبول الخاص بجيم، فإن جاك يقيّم القفاز أكثر من الكرة، ويقيّم جيم الكرة أكثر من القفاز. نلاحظ أن كلّ شخص يقوم بحرية بالتضحية بسلعة يقيّمها من أجل الحصول على سلعة أخرى يقيّمها أكثر. بالنظر إليها من أي جانب، التبادل كان غير متساوٍ، له قيم مختلفة بالنسبة للتجّار؛ ما عدا ذلك، ما كانوا سيعيدون ترتيب حقوق ملكيتهم للكرة والقفاز ("القفاز الآن لك"). وهذا هو بالضبط مصدر إنتاجيته. جاك عنده الآن ثروة أعظم من التي كانت عنده قبل ذلك، وكذلك جيم. التبادل كان منتج لأنه زاد ثروة كلا الطرفين.

"ليس حقاً"، يقول صوت مشاكس من آخر القاعة. "لم يكن هناك زيادة حقيقية في الثروة. جاك وجيم يشعران بالتحسّن، هذا حقيقي؛ قد يكونان أسعد. لكن التبادل في الحقيقية لم ينتج أيّ شيء. ما يزال هناك قفاز بيسبول واحد وكرة سلة واحدة فقط، بغض النظر عن المالك الجديد."

في الحقيقة، لا يوجد شيء مادي جديد صنع بسبب التبادل. لكن ما هو التصنيع على أية حال؟ المصانع، والمدخلات من المواد الخام، وعرق العمّال وعناؤهم، ومواد تغليف المنتج النهائي هي ما يقفز إلى البال فوراً. نميل إلى تصوير العنصر التقني للإنتاج على أنه فقط "النظر داخل الصندوق"، إذا جاز التعبير. نحن موجّهون لإهمال أن منتجي قفاز البيسبول وكرة السلة يحاولان تقنيا أن يعيدوا ترتيب تلك المواد لتصبح تجميعات أكثر قيمة. ذلك هو العنصر الاقتصادي – أنهم يحاولون إضافة قيمة – لهذا هم يصنعون في الدرجة الأولى. كلّ ما تحتاجه هو قليل من التفكير خارج الصندوق.

تبديل الكرة بالقفاز لم ينتج شيء مادي جديد – لا يتطلّب مفخرة تقنية إضافية – لكنّه أنتج نمطاً معاد ترتيبه ذو قيمة أعلى بكثير لكل من جاك وجيم، ولهذا تاجروا. لقد أضاف قيمة، ثروة، لجاك وكذلك لجيم. فكّر بالتبادل على أنه طريقة بديلة لإنتاج شيء ما. استعمل جاك كرة السلة كـ"مُدخل" للحصول على "مُخرج" وهو قفاز البيسبول. بالنسبة لجيم، القفاز كان المُدخل والكرة هي المُخرج.

كلّ واحد منهم تاجر بسلعة نادرة وثمينة للحصول على سلعة أثمن. كلّ منهم تحمّل تكلفة. في الحقيقة، أيّ اختيار أو عمل يستلزم مبادلة، أي فرصة مهجورة. في طريقة التفكير الاقتصادية، تكلفة الحصول على أيّ شيء هي القيمة التي وضعت على ما يجب التضحية به من أجل الحصول عليه. ندعو ذلك، للتأكيد، تكلفة الفرصة البديلة. قيّم جاك كرة السلة، لكنّه ضحّى بها بحرية من أجل شيء ذو قيمة أعلى بالنسبة له، وهو القفاز. قيّم جيم القفاز، لكنه ضحّى به من أجل شيء ذو قيمة أعلى بالنسبة له، وهي الكرة. كلّ منهم وجد أن المنفعة تستحق أكثر من التكلفة. كلّ منهم استمتع بمنفعة صافية – زيادة في ثروتهم.

أيّ اختيار يقتضي تضحية، تكلفة فرصة بديلة.

من أين جاءت الثروة الإضافية؟ إذا استمتع جاك بثروة إضافية بعد التجارة، فقد يبدو أنّها بالتأكيد جاءت من جيم. لكن لاحظ أنّ جيم استمتع بثروة إضافية أيضاً. لا يمكن أن تكون قد أخذت من جاك. بدلاً من ذلك، التجارة الطوعية كانت فرصة خلقت ثروة أكثر لكلا التاجرين. كلّ منهم وجد طريقة لزيادة ثروته الخاصة عن طريق التعاون في التبادل.

كانت نتيجة العملية المنتجة (التبادل) هي أن قيمة المُخرج أعلى من قيمة المُدخل لكلا الطرفين. لا نحتاج إلى شيء أكثر من هذا لجعل نشاط ما منتج. التبادل وسّع ثروة حقيقية. لقد كانت طريقة كفوءة للطرفين للحصول على المزيد مما يريدون.

هل يستحق ذلك؟ الكفاءة والقيم

يتكلّم الاقتصاديون كثيراً عن الكفاءة. لذا دعنا نحاول أن نجيب على هذا السؤال: ما هو الأكثر كفاءة، سيارة تستهلك غالون لتسير مسافة 25 ميل أم سيارة تستهلك غالون لتسير مسافة 75 ميل؟ يبدو لأول وهلة أنّ الأميال الأكثر لكلّ غالون تعني بالضرورة كفاءة أعلى. ومن ناحية تقنية معينة، ذلك حقيقي. غالون من الوقود هو "مُدخل" يستمر أكثر، ويؤمّن "مُخرج" أكبر، بواسطة سيارة "أكثر كفاءة من ناحية الوقود". وتلك الأرقام، "البيانات الموضوعية"، إذا جاز التعبير، معلومة مهمة لمشتري السيارة المتوقّع. لكن بالتأكيد سيسأل صانع القرار سؤال آخر: "هل تستحق ذلك؟" بعد كل ذلك، تكون لكفاءة الوقود الأكبر في أغلب الأحيان تكلفة أكبر. عند اتخاذ القرار، يميل الفرد إلى مقارنة كلّ المنافع الإضافية المتوقّعة مع كلّ التكاليف الإضافية المتوقّعة.

إنّ *التكلفة* الإضافية للحصول على السيارة ذات الأميال الأعلى لكلّ غالون معلومة مهمة للمختار. افترض أن السيارة التي تسير مسافة 75 ميل لكلّ غالون مسعّرة بقيمة 80,000 دولار أمريكي، بينما السيارة التي تسير مسافة 25 ميل لكلّ غالون فقط مسعّرة بقيمة 20,000 دولار أمريكي. قد يشعر معظم المشترين المتوقّعين بأنّ مسافة الأميال الأعلى لا تستحق ببساطة السعر الأعلى. بالنسبة لهم، وزن التكاليف الإضافية للحصول على مثل هذه السيارة أكثر من المنافع الإضافية التي يتم تأمينها من توفير الوقود الأكبر. مفهوم الكفاءة التقنية، الذي يركّز على البيانات الموضوعية فقط (مثل عدد الأميال لكلّ غالون)، لا يعتبر *القيم* التي يستثمرها المختار في المدخلات والمخرجات. فكرة الاقتصادي عن الكفاءة – ادعها *الكفاءة الاقتصادية*، للتأكيد – تقارن، من منظور المختار الخاص، المنافع الإضافية مع التكاليف الإضافية. يقال عن قرار ما أو خطة عمل ما أنهم كفء اقتصادياً إذا قرّر المختار أنّ المنافع الإضافية المتوقّعة ستتجاوز التكاليف الإضافية المتوقّعة.

يعتبر الشيء كفء اقتصادياً إذا كانت المنافع الإضافية تزن أكثر من التكاليف الإضافية.

اطرح ببساطة، سؤال يقول "هل يستحق ذلك؟" وهو سؤال حول الكفاءة الاقتصادية. كلّ منّا قد يجيب على هذا السؤال بشكل مختلف جداً. أحد موظفي مكتب ما يقود سيارة Hummer للوصول إلى العمل، موظف آخر يركب الحافلة، وموظف ثالث يستقل دراجة. كلّ موظف قارن التكاليف والمنافع الإضافية واختار طريقة التنقل التي اعتقد أنها الأفضل. كلّ مهم يتّبع طريقة "كفؤة اقتصادياً" للوصول إلى العمل. خلافاتهم في المكتب حول أفضل طريقة للوصول إلى العمل هي في النهاية خلافات حول القيم.

ذلك صحيح. لا يستطيع الاقتصادي الإجابة بشكل حاسم على أسئلة مثل "ما هو الأكثر كفاءة، شهادة التمريض أم شهادة الفلسفة؟ الهاتف الخلوي أم الهاتف العمومي؟ الغابات سهلة القطع أم التخفيف الانتقائي؟". في الحقيقة، هذه الأسئلة بلا معنى إذا ذكرت بهذا الشكل. كلّ شيء يعتمد على الوضع الحالي.

ما نقيّمه يحدّد ما سنعتبره كفء أو غير كفء. الخلافات في المجتمع حول الكفاءة النسبية لمشاريع معيّنة ستكون عادة خلافات حول القيمة النسبية الّتي ستحدّد لسلع معيّنة – أو عدم القيمة لسلعة معيّنة. معرفة هذا لن تنهي أيّ قضية جدلية. لكن الفشل حتى في معرفة ما نتجادل بشأنه هو بالتأكيد ما يجعل حل الخلاف أكثر صعوبة.

السؤال ليس "ما هو الأكثر كفاءة حقاً؟" لكنه بالأحرى "من يمتلك الحقّ في اتّخاذ قرارات معيّنة؟" الزحف خارج كيس النوم لتسلق جبل أمر غير كفء بشكل فظيع لشخص يخطّط الزحف ثانية داخل كيس النوم ذلك في المساء ويبحث عن المسافة الأقصر بين تلك النقطتين. بالطبع يختلف أنصار تسلّق الجبال بعنف. لكن ذلك لن يخلق أي نزاع اجتماعي، لأننا كلنا نتفق على أنّ الأفراد يجب أن يمتلكوا حقّ اتخاذ القرار لأنفسهم، سواء كان الشيء الأكثر قيمة هو وضع أجسامهم على قمم الجبال أم إبقائها في السرير أثناء العطل. ندخل في مناقشات عنيفة حول ما هو الأكثر كفاءة، على سبيل المثال، قطع الغابات أم استخراج الفحم، عندما لا نتفق على من يتملك الحق في ماذا. أو ما إذا كان الاستعمال المكثف لسيارة تتسع لراكب واحد أمر "غير كفء بشكل كبير في عالم يستنفذ المصادر الطبيعية بسرعة".

عندما تؤسّس قواعد اللعبة حقوق ملكية واضحة وآمنة، فهي تقرّر ضمنياً الطريقة التي سيتم من خلالها تقييم المنافع والكلف المتوقّعة لأغراض اتّخاذ القرارات. إذا قرّرت الأمّ أن تفتح نوافذها وترفع منظم الحرارة في يوم شتائي بارد، فهي تستعمل المصادر بشكل كفء طالما عندها حقّ لا اعتراض عليه لتخصيص كلّ المصادر التي تستعملها. ومن الناحية الأخرى، إذا كانت تقوم بتبريد مكان معيشة شخص آخر، أو إذا كان هناك شخص آخر يدفع فواتير تدفئتها، فإنه من المحتمل أن حقوق ملكيتها في تحدّي. ومن ثمّ قد لا تصبح القضية كفاءة ترتيباتها المفضّلة ولكنها بالأحرى حقّها الخاصّ في تقييم مدخلات ومخرجات ما تقوم بعمله.

عندما تكون حقوق الملكية واضحة، ومستقرة، وقابلة للتبادل، فإن المصادر النادرة تميل إلى اكتساب الأسعار التي تعكس ندرتها النسبية. ومن ثمّ يتابع صانعي القرار الكفاءة عن طريق استعمال هذه الأسعار كمعلومات، موضوع الفصول القليلة القادمة. القول بأن الأسعار "خاطئة" لأنها لا تعكس القيمة الحقيقية لبعض التكاليف أو المنافع يعني رفض لكامل عملية السوق التي تم تحديد تلك الأسعار بواسطتها. إنه ليس نقداً للكفاءة، وإنما نقداً للنظام الحالي لحقوق الملكية وقواعد اللعبة التي تشكّل جزء منه.

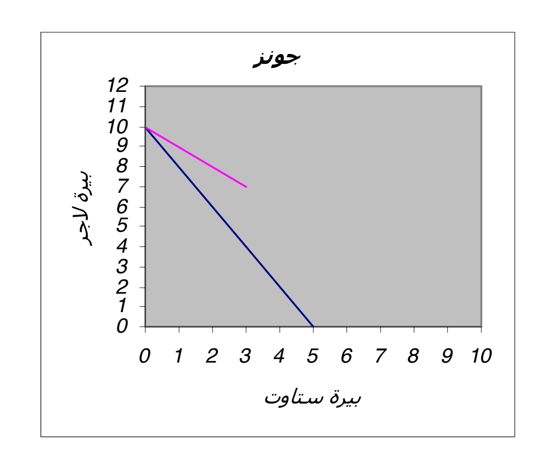
الاعتراف بالمبادلات: مقارنة تكاليف الفرصة البديلة للإنتاج

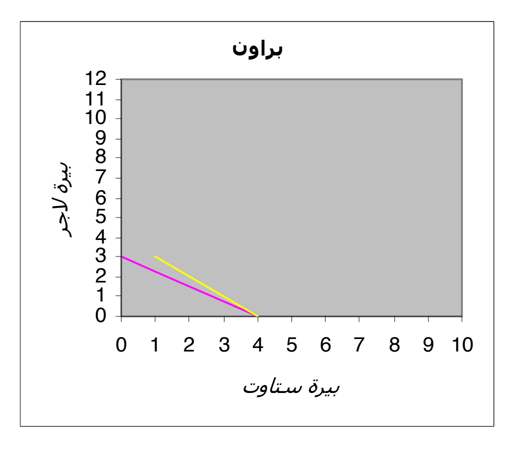
يمكن للاقتصاديين بأمان أن يجادلوا بأن الأفراد الذين يقومون بالتبادل الطوعي يعملون ذلك لأنهم يعتقدون بأنّه يستحق ذلك. إنهم يجدون التبادل طريقة كفؤة للتمتّع بثروة أكبر. دعنا ندرس ذلك بعمق أكبر نوعاً ما باستعمال المثال التالي.

حدود إمكانيات الإنتاج

في بيت على شارع إلم، يصنع جونز نوعين من البيرة، بيرة لاجر وبيرة ستاوت. (بيرة لاجر بيرة خفيفة نوعاً ما؛ بيرة ستاوت ثقيلة وكثيفة.) كلّ ثلاثة شهور، يمكنه أن يصنع إمّا 10 غالونات من بيرة اللاجر الممتازة أو 5 غالونات من بيرة ستاوت الممتازة، أو أيّ مجموعة خطيّة في الوسط بينهما. هذه العلاقة مصوّرة بواسطة حدود إمكانيات إنتاج جونز في الشكل رقم 2–1. تعرض حدود إمكانيات الإنتاج المجموعة القصوى لبيرة ستاوت وبيرة اللاجر التي يمكن لجونز أن ينتجها باستعمال مجموعة معطاة من المصادر والموهبة.

في هذه الأثناء تصنع براون، التي تعيش في شارع أواك، بيرة لاجر وبيرة ستاوت أيضاً. بمهاراتها ومصادرها المعطاة، كلّ ثلاثة شهور يمكنها أن تصنع إمّا 3 غالونات من بيرة اللاجر الممتازة أو 4 غالونات من بيرة ستاوت الممتازة، أو أيّ مجموعة خطيّة في الوسط بينهما. نصوّر حدود إمكانيات إنتاج براون في رسم بياني منفصل في الشكل رقم 2–1، بمصادرها وموهبتها الخاصة. وبالنتيجة، طعم بيرة ستاوت التي يصنعها جونز بنفس جودة بيرة ستاوت براون، ونفس الأمر يتعلق ببيرة اللاجر التي يقوم كل منهما بتصنيعها.
من النظرة الأولى يبدو أن جونز أكثر كفاءة في تخمير بيرة لاجر وكذلك بيرة ستاوت. يمكنه أن يصنع أكثر ممّا يمكن أن تصنعه براون. لكن القدرة على صنع المزيد بذاتها، ليست مقياس للكفاءة. يجب أن نقارن ما تم التضحية به من أجل الحصول على ما تم اكتسابه، حيث أن البيرة ليست سلعة مجانية. بكلمة أخرى، يجب أن ننظر إلى تكاليف الفرصة البديلة لإنتاج بيرة لاجر وبيرة ستاوت، وأن نقارن تلك التكاليف بين جونز وبراون.





شكل رقم 2-1 **حدود إمكانيات إنتاج بسيطة**

تعرض هذه الرسوم البيانية حدود إمكانيات إنتاج جونز وبراون. إذا تخصّص جونز في إنتاج بيرة اللاجر (10 غالونات) وتخصّصت براون في إنتاج بيرة ستاوت (4 غالونات)، واستبدلوا 3 غالونات بيرة لاجر بـ 3 غالونات بيرة ستاوت، فسيتمتّع كلّ منهم بمجموعة من بيرة اللاجر وبيرة ستاوت تقع وراء حدوده أو حدودها الخاصة.

حسناً، ثمّ ما هي تكاليف جونز الإنتاجية؟ افترض أن جونز قرّر إنتاج بيرة لاجر فقط. يمكنه أن يصنع 10 غالونات. لكنّه يضحّي بفرصة صنع 5 غالونات من بيرة ستاوت. تلك هي كلفته من تخمير 10 غالونات من بيرة اللاجر. لكلّ غالون من بيرة اللاجر، يضحّي بفرصة صنع 2/1 غالون من بيرة ستاوت. (افترض، بدلاً من ذلك، أنّه يخمّر فقط بيرة ستاوت. يمكنه أن يصنع 5 غالونات، لكنّه يضحّي بفرصة صنع 10 غالونات من بيرة اللاجر. لكلّ غالون من بيرة ستاوت، يتخلّى عن فرصة صنع غالونان من بيرة اللاجر.) إذا صنعت براون بيرة ستاوت فقط، يمكنها أن تصنع 4 غالونات، لكنّها تضحّي بفرصة صنع 3 غالونات من بيرة اللاجر. لكلّ غالون من بيرة ستاوت، تضحّي براون بفرصة صنع 4/3 غالون من بيرة اللاجر. (على نفس النمط، يكلّف غالون واحد من بيرة اللاجر براون غالون و 3/1 غالون من بيرة ستاوت.)

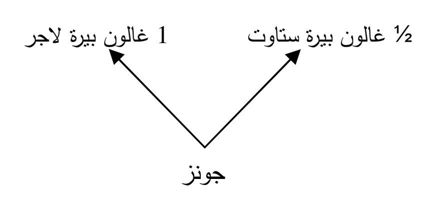
دعنا نضع هذه المعلومات في الجدول 2-1:

جدول 2-1

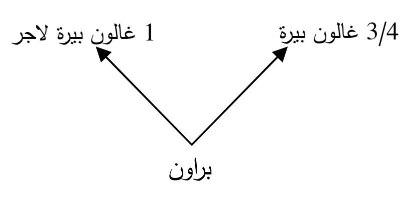
صانع البيرة	عدد غالونات بيرة ستاوت	عدد غالونات بيرة اللاجر	تكلفة الفرصة البديلة لبيرة ستاوت	تكلفة الفرصة البديلة لبيرة اللاجر
جونز	5	10	غالونان من بيرة اللاجر	½ جالون من بيرة ستاوت
براون	4	3	¾ غالون من بيرة اللاجر	3/4 غالون من بيرة ستاوت

نستعدّ الآن لطرح السؤال الحرج: من ينتج بيرة لاجر بتكلفة فرصة بديلة أقل نسبياً؟ إنها هناك في الجدول – جونز يقوم بذلك. يضحّي بـ 2/1 غالون فقط من بيرة ستاوت، بينما تتضحي براون بغالون و 3/1 غالون من بيرة ستاوت، لتخمير غالون من بيرة اللاجر. جونز هو منتج تكلفة الفرصة البديلة الأقل لبيرة اللاجر، مقارنة ببراون. في طريقة التفكير الاقتصادية، جونز لديه "فائدة مقارنة" في إنتاج بيرة اللاجر. إنه أكثر كفاءة نسبياً في إنتاج بيرة اللاجر، مقارنة ببراون.

استنتاجنا بأن جونز أكثر كفاءة في تخمير بيرة اللاجر قد لا يكون مفاجأة لك. لكن خذ هذا. براون أكثر كفاءة في إنتاج بيرة ستاوت، مقارنة بجونز! لاحظ أن براون ينتج غالون من بيرة ستاوت بتكلفة 4/3 غالون من بيرة اللاجر؛ يكلّف جونز غالونين كاملين من بيرة اللاجر لصنع غالون من بيرة ستاوت. براون هو منتج تكلفة الفرصة البديلة الأقل لبيرة ستاوت، مقارنة بجونز. تخمير بيرة ستاوت هي الفائدة المقارنة لبراون.



يمكننا أن نتخيّل اختياراتهم الخاصة كما لو أنّ كلّ منهم يواجه شوكة في الطريق. اختيار طريق معين يعني التضحية بالآخرين. لدى جونز اختيار واحد – تخمير بيرة ستاوت أو بيرة لاجر. تخمير غالون من بيرة ستاوت (إتباع ذلك الطريق) يعني التضحية بفرصة الاختيار الثاني – تخمير غالونين من بيرة اللاجر (الطريق المتروك). تواجه براون أيضا اختيار مماثل، لكن تكاليفها مختلفة. تخمير غالون من بيرة ستاوت يكلّفها فقط 4/3 غالون من بيرة اللاجر. هذا ما نعنيه بتكلفة الفرصة البديلة.



فكّر في الاختيار كوقوف عند شوكة في الطريق.

المكاسب من التخصص والتبادل

مع قليل من التحليل، وجدنا بشكل واضح أن جونز هو المنتج الأقلّ تكلفة لبيرة اللاجر، وبراون هي المنتج الأقلّ تكلفة لبيرة ستاوت. ماذا سيحدث إذا تتخصّص كلّ منهم في النشاط الذي يكون فيه أكثر كفاءة في عمله نسبياً ويتاجران بين بعضهما البعض؟ افترض، على سبيل المثال، أن جونز وبراون التقيا ببعضهم البعض في مخزن تجهيز مصنع خمور البيت في البلدة وناقشا تجاربهما الخاصة في التخمير. بعد بعض المفاوضات، اتفقا على محاولة الترتيب التالي: جونز سينتج بيرة لاجر فقط، وبراون ستنتج بيرة ستاوت فقط، وسيتاجرون على أساس الواحد لواحد. جونز سيستبدل 3 غالونات بيرة لاجر الخاصة به بـ 3 غالونات من بيرة ستاوت الخاصة ببراون. تمر ثلاثة شهور ويعبّئ جونز 10 غالونات من بيرة اللاجر؛ وتعبّئ براون 4 غالونات من بيرة ستاوت. كلّ منهم تخصّص بالكامل في المنتج ذو الفائدة المقارنة الخاص به أو بها. لاحظ، في الشكل رقم 2–1، أنّ كل منهم كان مقيّداً أصلا بحدود إمكانيات إنتاجهم الخاصة. لكن، عندما استبدلوا 3 غالونات من بيرة اللاجر بـ 3 غالونات من بيرة ستاوت، تمتّع كلّ منهم بمجموعة من البيرة تقع أبعد من حدوده أو حدودها الأصلية الخاصة. جونز عنده أكثر مما يريد – ثروته زادت – كما أنه يتمتّع بـ 7 غالونات الآن من بيرة اللاجر و3 غالونات من بيرة ستاوت. لم يكن بإمكانه أن يقوم بعمل ذلك لوحده. زادت ثروة براون أيضا، كما أنها تستمتع بـ 3 غالونات الآن من بيرة اللاجر وغالون واحد من بيرة ستاوت، الأمر الذي لم يكن بإمكانها إنجازه لوحدها.

التخصص والتبادل يوسّعان من إمكانيات إنتاج الناس.

لماذا التخصص؟

التخصص كلمة أخرى لـ "اتباع الفائدة المقارنة لأحدهم". نفهم الحافز الآن. يتخصّص الناس لأنهم يمكنهم أن يزيدوا ثروتهم بعمل ذلك. يسمح التخصص للمنتجين بتوسيع إمكانياتهم عن طريق المتاجرة بالشّيء الذي يكلّفهم إنتاجه بأنفسهم أكثر، قواعد اقتصاد السوق تسمح للناس بالمتاجرة بحقوق ملكيتهم الخاصة بهذا

الأسلوب. هذا الأمر أساسي جداً لطريقة التفكير

الاقتصادية التي دعاها الاقتصاديون "قانون الفائدة المقارنة." توضّح الفائدة المقارنة الحافز للتخصّص والنمو الاقتصادي الذي ينتج. إنّه يوضّح لماذا يتخلى الناس عن أن يكونوا "رجل كلّ التجارات" للنشاطات عالية التخصّص مثل تلك التي يتعهد بها المحاسبون، والممرضات، والمغنّون، والطيارون، والنجارون، وفنيو الأسنان، والملاحون، والمعلمون، والسبّاكون، وحتى الضاربون المعيّنون. الناس يتوقّعون التمتّع بثروة أكبر (أكثر مما يقيّمون) عن طريق التخصّص في النشاطات التي يعتقدون بأنّ عندهم فيها فائدة مقارنة. إذا سألت نفسك مرةً، "ما هو التخصص الرئيسي الأفضل لي، وما هي الفرص التي سأتمتّع بها بعد أن أتخرّج؟"، فإنك تكون سألت سؤالاً حول الفائدة المقارنة الخاصة بك.

التخصص: اتباع الفائدة المقارنة لأحدهم.

من التجارة الفردية إلى التجارة الدولية، والعودة ثانية

في قصّتنا من الواضح أنّ كلاً من جونز وبراون يكسبان من التخصص والتبادل. بالرغم من أن أحداً منهم لم يسمع عن "قانون الفائدة المقارنة"، إلا أنهم على الرغم من ذلك متلهّفون لاتّباع مبدئه. ديفيد ريكاردو، الاقتصادي البريطاني ووريث آدم سميث، كان من بين الأوائل في وضع قانون الفائدة المقارنة في مبادئ كتابه الصادر في عام 1817 والخاص بمبادئ الاقتصاد السياسي والنظام الضريبي، حيث طبّقه بصورة رئيسية على قضية التجارة الدولية. نرى، على أية حال، أنّه يطبّق في الحقيقة على التخصص والتبادل عموماً. إذا رغبنا، على سبيل المثال، يمكننا أن نقول أن أسرة جونز "صدّرت" بيرة لاجر و"استوردت" بيرة ستاوت، دافعة "سعر صرف" من غالون بيرة لاجر واحد لغالون بيرة ستاوت واحد. بنفس الطريقة، أسرة براون صدّرت بيرة ستاوت واستوردت بيرة اللاجر بنفس سعر الصرف. يمكننا أن نمضي خطوة إلى الأمام من تلك. نلاحظ فورا بأنّ كلّ طرف في نهاية الأمر يدفع ثمن استيراداته من صادراته.

لكن حتى المناقشات خاضعة لعائدات متناقصة، وقد ندفع حظّنا إذا تابعنا هذا الخطّ من الفكر أبعد قليلاً. قلنا في وقت سابق بأنّ جونز يعتاش في شارع إلم، وبراون في شارع أواك. يتساءل أحدهم ما إذا كنا سنكسب أيّ بصيرة إضافية، أو أننا سنضيف تشويشاً فقط، إذا قلنا أيضاً أن، "شارع إلم استورد بيرة ستاوت من شارع أواك، وأن شارع أواك استورد بيرة لاجر من شارع إلم". ماذا يعني حتى القول بأن، "شارع إلم تاجر مع شارع أواك"؟ لا يعني شيء أكثر من أن جونز تاجر مع براون. على وجه التحديد، لا الشوارع ولا الأحياء تتاجر. الأفراد هم الذين يتاجرون ويستفيدون، وليس الشوارع.

ماذا لو أنّ جونز عاش في كانساس وعاشت براون في بينسلفانيا، واجتمع جونز وبراون عملياً على قائمة على الإنترنت لمناقشة التخمير في البيوت وقاما بنفس الصفقة؟ ربما يمكننا أن نقول أنّ "كانساس استوردت بيرة ستاوت من بينسلفانيا" وما شابه ذلك، لكن هل يوفّر ذلك أي بصيرة أو تشويش أكثر؟ ما زال هذا لا يعني شيء أكثر من أن جونز تاجر مع براون. مثل الشوارع أو الأحياء، الولايات لا تتاجر ولا تستفيد. الناس يتاجرون، نموذجيا عبر المدينة، والمقاطعة، وحدود الولاية.

ثمّ ماذا يعني عندما نقول بأنّ الولايات المتحدة الأمريكية تتاجر مع فنلندا، أو ألمانيا، أو كندا، أو آسيا؟ يعني أن مواطني أمريكا يتاجرون مع مواطني البلاد الأخرى. فنلندا لا تنتج وتصدّر هواتف نوكيا الخلوية. الناس هم من يفعلون ذلك. لا يوجد خطأ بالضرورة في المصطلحات *"تجارة بين الشوارع"*، أو *"تجارة بين المدن"*، أو *"تجارة بين الدول"*، أو *"تجارة بين الولايات"*، أو *"تجارة دولية"* (أو ربما يوماً ما، *"تجارة بين المجرّات"*)، مع أن المؤلفين عندهم شكوكهم االخاصة حول تلك الإمكانية). الاقتصاديون يدعون في أغلب الأحيان لمناقشة قضايا التجارة الدولية المعقّدة ويعملون ذلك بدرجات مختلفة من التعقيد. من السهل القول، على سبيل المثال، بأن الولايات المتحدة الأمريكية تتاجر مع فنلندا. من الحكمة أن نتذكّر، على أية حال، أنّ هذا تعبير مختصر لعدد خيالي من التبادلات بين عدد ضخم من الناس، الكثير منهم يتصرّفون باسم منظمات أكبر، عبر مناطق وحدود سياسية مختلفة.

الأفراد فقط هم الذين يختارون!

تكاليف الصفقة

الأمر يصبح معقّد جدا بالتأكيد، وسيكون عندنا فرصة كافية لمناقشة سياسات التبادل الدولية في فصل لاحق. لكن بصائرنا تبقى ثابتة. التجارة الطوعية مفيدة بشكل متبادل؛ ما عدا ذلك، لن يتم القيام بها. في نظام ملكية خاصّ، يوجد لدى الناس حوافز قوية للتخصّص لأن الفائدة المقارنة تولّد ثروة شخصية. تشجّع قواعد اللعبة تلك النشاطات.

قصّتنا ناقشت وقارنت تكاليف الفرص البديلة للإنتاج. لكن أليس هناك أيضا تكاليف *لإيجاد* ذلك التاجر الآخر؟ افترضنا عمداً أن تلك التكاليف كانت منخفضة. جونز وبراون عاشا في نفس المجتمع. لو كان جونز وبراون يعيشان في أجزاء مختلفة من البلاد، لما كان اكتشاف فرصة التبادل هذه ظاهرةً جداً. قد تضيف المسافة الطبيعية مانع للمتاجرة؛ وكذلك تجاهل إيجاد فرص المتاجرة الموجودة. ندعو هذه بتكاليف الصفقة. *تكاليف الصفقة هي تكاليف ترتيب العقود والاتفاقيات – التجارة بشكل عام – بين الأطراف المهتمّة.*

تكاليف الصفقة هي عوائق حقيقية وكذلك مهمة لإنتاج الثروة الإضافية، كأيّ نوع آخر من التكاليف. خفّضت قائمة المناقشة على الإنترنت تكاليف الصفقة عملياً عندما درسنا مثال جونز وبراون اللذان يعيشان في كانساس وبنسلفانيا. بدون المناقشة على الإنترنت، قد لا يكتشفان فرصهم المحتملة للتجارة.

الحوافز لتخفيض تكاليف الصفقة: السماسرة

افترض أنك تمتلك 10 حصص من أسهم الياهوو وتريد أن تبيعها. يمكنك أن تنشر ذلك بين أصدقائك وتحاول بيعها، أو يمكنك أن تضع إعلان في الصحيفة. لكنّ هناك احتمال كبير بأنّك ستحصل على سعر أعلى – حتى بعد دفع العمولة – عن طريق استعمال خدمات سمسار، في هذه الحالة سمسار بورصة. لا شكّ في أنك إذا أعلنت لمدة طويلة بما فيه الكفاية وعلى مدى واسع، فستتمكن من أن تجد مشتري يرغب بدفع الثمن الذي حصل عليه سمسار البورصة لك. لكنّه احتمالية أن تكون تكلفة بحثك أقل من أجرة السمسار غير واردة بشكل كبير. علاوة على ذلك، سمحت التقنية الجديدة لسماسرة الإنترنت بالظهور والتنافس مع السماسرة التقليديين عن طريق تخفيض أجورهم وعمولتهم بشكل فعلي.

السماسرة يوسّعون مدى الفرص المتوفرة لنا.

"الحصول عليه بالجملة" هي مقولة شائعة عند العديد من الناس الذين يعتقدون بأنّهم يقتصدون. ربما هم يقتصدون فعلاً. إذا كانوا يتمتّعون بالبحث عن الصفقات (والعديد من الناس كذلك)، فهم لربّما يكسبون من نشاطاتهم. ذلك هو اختيارهم. تسمح السوق الحرّة باستراتيجيات الشراء تلك. لكن لمعظم الناس، الباعة هم مصدر رخيص ومهم للمعلومات الثمينة. منافسة السوق بين المزوّدين والسماسرة تشجّعهم على إيجاد طرق لإعلام الزبائن المحتملين وتخفيض تكاليف الصفقة الخاصة بهم. يكشف جرد البائع شيء من مدى الفرص المتوفرة، وهي معلومات صعب الحصول عليها في أغلب الأحيان بأيّ طريقة أخرى.

نفس الشيء تقريباً ينطبق على مكاتب إيجاد الوظائف. يستاء الناس من الرسوم العالية التي تؤخذ من قبل المكاتب الخاصّة لإيجاد وظيفة لهم. ما لم يتوقّعوا أن المعلومات التي سيحصلون عليها من المكتب تستحق أكثر من الرسوم المأخوذة، فمن المفترض أنهم ما كانوا سيستعملون خدمات المكتب. لكنّهم اختاروا استعمالها. على أية حال، حالما ينشئون علاقة مع ربّ عمل مناسب، يبدو المكتب عديم فائدة – كما هو الآن، بالطبع – وتبدأ رسومه تبدو أنها فرض لا مبرّر له.

جزء كبير من الانطباع السيئ عن السماسرة ينجم عن عادتنا في مقارنة الأوضاع الفعلية بالأوضاع الأفضل غير الموجودة. إنّ التبادلات التي نقوم بها نادراً ما تكون مفيدة كالتبادلات التي يمكن أن نقوم بها إذا عرفنا كلّ شيء. لذا نستنتج بأنّ السمسار يستغلّ جهلنا. لكن لماذا ينظر إليه بهذه الطريقة؟ باستعمال نفس الحجّة، يمكن أن نقول أنّ الأطباء يستغلّون أمراضك وبأنّهم لا يجب أن يتلقّوا أي عائد مقابل خدماتهم لأنهم سيكونون غير قادرين على الحصول على عائد إذا كنت معافى دائما. كلا الأمرين صحيح وليسا

مرتطبين. نحن لا نكون معافيين دائماً ولا مطّلعين على كل شيء. بالتّالي كل من الأطباء والسماسرة منتجون لثروة حقيقية، ليخلقوا خيارات أكثر رغبة بالنسبة لنا.

السماسرة يخلقون المعلومات

إحدى المواضيع المستمرة في هذا الكتاب ستكون أن العرض والطلب، أو عملية السوق في تنافس الطلبات والعروض، تخلق بغير قصد أدلة ذات قيمة لصانعي القرار عن طريق وضع قسائم السعر على الموارد المتاحة. إن قدرة المشاركين في السوق على توليد معلومات عالية النوعية بتكلفة منخفضة هي إحدى أكثر مزاياه أهمية لكنها الأقلّ مقدّرة. السماسرة هم وكلاء مهمين في هذه العملية. تكشف العملية فائدتهم المقارنة.

بعض الأسواق، مثل أسواق السلع وأسواق الأسهم المالية، "منظّمة بشكل جيّد"، الأمر الذي يعني بأنّ عروض وطلبات العديد من المشترين والباعة المتوقّعين جمعت معاً لخلق سعر واحد لسلعة منتظمة بإنصاف على مدى منطقة جغرافية واسعة. الأسواق الأخرى، مثل السوق الذي يمكن أن ترى فيها حتى البوليس السرّي الأقلّ ممارسة يعمل في حانة عزاب، أقل تنظيماً بكثير: يجب التفاوض على السلعة المحدّدة للمبادلة وشروط التبادل لكلّ صفقة بشكل منفصل، ولذلك تكاليف الصفقة عالية جداً. إنّ سوق الأثاث المستعمل غير منظّم نسبياً: تحدث الصفقات بأسعار تتفاوت كثيراً، لأن المشترين والباعة ليسوا على اتصال واسع. من الناحية الأخرى، يتجه سوق دكاكين بقالة البيع بالمفرد نحو أبعد طرف من التنظيم الجيد على طيف التنظيم، حيث ستتفاوت أسعار لحم البقر المفروم بشكل أقل بكثير من أسعار الأثاث المستعمل على مدى مساحة معطاة.

يقال أحياناً بأنّ أسواق السلع وأسواق الأسهم المالية أقرب إلى "المثالية" من أسواق بقالة البيع بالمفرد وأسواق الأثاث المستعمل. هذا طريق مضلّل لوصف الاختلاف، لأنه يشير ضمنا إلى أنّ الأسواق الأخيرة يجب أن تتغيّر (الكمال أفضل من النقص). على أية حال، مثل هذه التوصية تكون ذات معنى فقط إذا كانت تكاليف تحسين الأسواق أقل من المكاسب التي يتم الحصول عليها من التبادلات الأقل تكلفة والتي تصبح ممكنة كنتيجة للتحسين. على أية حال، الحالة في أغلب الأحيان هي أنّنا ببساطة لا نستطيع تحسين سوق معيّنة إلا باستخدام طرق ذات تكاليف صفقة عالية جداً لجعلها نافعة. علاوة على ذلك، بعض الجهود لـ"تحسين" الأسواق من خلال إجراءات حكومية معينة تبدو بشكل مريب كجهود للترويج لمصالح خاصّة. سنصادف بعض الأمثلة في الفصل العاشر.

كلّ سعر هو جزء من المعلومات الثمينة فعلاً لأناس آخرين حول الفرص المتوفرة. كلما زادت الأسعار المتوفرة، وكلما كانت هذه الأسعار معروضة بشكل أكثر وضوحاً ودقة، وكلما كانت هذه الأسعار معروفة بشكل أوسع، كلما كبر مدى الفرص المتوفر للناس في المجتمع. وباختصار، ستزداد ثروتهم. أليس ذلك ما نعنيه نهايةً بالزيادة في الثروة؟ إنه مدى أوسع من الفرص المتوفرة، والقدرة على عمل أكثر مما نريد أن نعمل.

السماسرة اختصاصيون في تنظيم الأسواق وبالتالي في خلق معلومات ثمينة. من المفترض أنهم يتخصّصون بهذه الطريقة لأن يعتقدون بأنّ عندهم فائدة مقارنة في إنتاج المعلومات. خذ بعين الاعتبار فقط موقع مزاد الإنترنت، إي باي eBay. اكتشف مطوّروه طريقة لتخفيض تكاليف الصفقة وإنتاج معلومات ثمينة لأولئك الناس الذين يختارون استعمال خدماته. باختصار، السماسرة سواء كانوا يدركون ذلك بالكامل أم لا، يميلون إلى تقليل العقبات التي تقف في طريق التبادل، والتي هي نفسها تزوّد فرص أخرى لناس آخرين ليتخصّصوا ويبادلوا. شكرا للبقال – السمسار، لقد وجدت المحاسبة طريقة بديلة للحصول على الحليب للعائلة. مع ذلك، فهي تملك حريّة رفع وحلب ماشيتها الخاصة. لكنّها تختار عدم القيام بذلك. إنها تفضّل أن تتابع فائدتها المقارنة وتتاجر بجزء صغير من دخلها للحصول على خدمات البقال المحليّ. ليس من واجبها أن تتعلّم كيف ترفع ماشيتها الخاصة. ولا يجب عليها أن تقود سيارتها إلى ويسكونسن لشراء الحليب مباشرة من المصدر. يرتّب البقال المحليّ كلّ تلك الصفقات وبذلك يعفي المحاسبة من مثل هذه الأعباء، بدون الحاجة لذكر عبء جمعيات مزارعي

الألبان التعاونية التي تحاول إيجاد المشترين لآلاف الغالونات من الحليب.

لدى السماسرة نوع الفائدة المقارنة الذي يخفّض تكاليف صفقتنا.

الأسواق كعمليات اكتشاف

كذلك هي حوافز نظام السوق. الاقتصاديون نادراً ما، إذا ما كانوا أبداً، يعرفون ما هي الفائدة المقارنة التي تكون لشخص آخر خارج عملية تبادل السوق. في الحقيقة، الاقتصاديون غير ضروريين للأسواق لتعمل بشكل جيد! الأفراد في الأسواق يتّبعون ما يعتقدون أنه فائدتهم المقارنة. يقيّم الأفراد تكاليفهم ومنافعهم الخاصة ويتصرّفون وفقا لذلك. يحاول الاقتصاديون توضيح المنطق والمبادئ التي توجّه اختيارات الناس. رسومنا البيانية تساعد في إلقاء بعض الضوء على المنطق الذي يستعمله الآخرين هناك في العالم الحقيقي. في الأنظمة غير السوقية، حيث حقوق الملكية غير محفوظة ويتم المتاجرة بها من قبل الأفراد، وهي مملوكة بدلاً من ذلك من قبل "المجتمع ككل"، يجب على مخطّط اقتصادي مركزي – يحاول إنتاج وتسليم السلع والخدمات لتحسين المجتمع ككل – أن يرسم الرسوم البيانية ويقوم بكلّ الحسابات العقلية هذه لملايين الأفراد والخطط والمشاريع – ومن أين سيحصل على كلّ المعلومات الضرورية لعمل ذلك بسرعة وإنتاجية؟

الفائدة المقارنة تكتشف في الأسواق.

في العالم الحقيقي، يتّبع الناس الفوائد المقارنة الخاصة بهم ببساطة عن طريق اختيار الخيار اذتي يجدونه أكثر جاذبية، مع اعتبار كلّ الأمور. يلعب سامي سوسا البيسبول بدلاً من كرة القدم؛ ستاين يكتب قصص رعب للأطفال بدلاً من كتب التاريخ الأمريكي الدراسية؛ يستضيف جاي لينو عرض اللّيلة بدلا من إدارة مصنع هارلي ديفيدسن. يشتري الأمريكان القمصان المصنوعة في آسيا، ويشتري الآسيويين الحبوب من الولايات المتّحدة لأنهم، في كلّ حالة، يعتقدون أن تلك هي أفضل طريقة للحصول على ما يريدون. الفوائد المقارنة، والكفاءات التي يحدثونها، ليست مكتشفة على اللوح وإنما من خلال تبادلات السوق الحقيقية لحقوق الملكية.

في معظم هذه القرارات، توفّر الأسعار النسبية معلومات أساسية. نقوم بدراسة قدراتنا المختلفة والأجور التي يمكن أن ننالها من المهام المختلفة التي نستطيع أداءها، ونختار الوظيفة التي نعتقد أنها ستعزز المشاريع التي نهتمّ بها بشكل أفضل. يريد الطلاب، على سبيل المثال، معرفة أنواع المهن والفرص المتوفرة لهم، إضافة إلى المقيّدات، المتعلقة بشهادتهم في العلوم السياسية، أو شهادة التمريض، أو شهادة الفلسفة. لا شيء من هذا يشير ضمنا إلى أنّ الناس يهتمون بالأسعار بشكل خاص، أو أنّهم يحصلون عليها "من أجل المال فقط"، الأمر الذي سيكون طريقة سخيفة ومستحيلة للتصرّف. إنه يعني بالأحرى أنّ الأسعار النسبية توجّه قرارات الناس عندما تكون الأشياء الأخرى متساوية. تجد محلات الألبسة الأمريكية المنتجات الآسيوية أقل تكلفة من تلك القمصان المنتجة محلياً ذات النوعية المماثلة. يختار المزارعون الآسيويون أن لا يرفعوا سعر الحنطة لأنهم يعرفون بأنّهم لا يستطيعون أن يرفعوا السعر بما فيه الكفاية ليكسبوا معيشة مرضية، آخذين بعين الاعتبار حقيقة أنهم لا يستطيعون بيعه بسعر أعلى من سعر الحنطة التي تنمو في أمريكا. باختصار، إنهم يتصرّفون كما لو أنّ الطريق الأقلّ تكلفة لنيل هدف معطى هو الطريق الأكثر كفاءة. وبالقيام بذلك فإنهم ينسّقون بشكل مستمر عمليات التفاعل التعاوني والتسوية المتبادلة هذه والتي تكوّن الاقتصاد.

ملحق: النمو الاقتصادي: التخصص، والتبادل، وحكم القانون

صدّق أو لا تصدّق، باستثناء مقدار ضئيل جداً من الناس الموسرين، كان الفقر هو القاعدة بدلا من الاستثناء طوال كامل التاريخ الإنساني تقريباً. لذا، فإن إحدى الأسئلة الكبيرة في الاقتصاد، ليس ما الذي يبقي الناس فقراء، وإنما ما الذي يمكّن البعض من أن يصبحوا أغنياء؟ لماذا بدأت بعض الأمم التي تقع على الزاوية الشمالية الغربية البارزة في قارة آسيا العظمى فجأة، قبل حوالي 300 سنة، العملية التي ندعوها الآن نمو اقتصادي؟ لماذا حدثت؟ لماذا حدثت أولا في أوروبا ولوقت طويل بعد ذلك خارج أوروبا فقط في أمم أسّست على إرث أوروبي؟

البحث عن تفسير للنمو الاقتصادي

ماذا حدث بالضبط؟ آدم سميث، فاحصاً الوضع قبيل نهاية القرن الثامن عشر، لخّص المسألة في الفصل الأول من كتاب ثروة الأمم:
إنها المضاعفة الكبرى لمنتجات كلّ الفنون المختلفة، كنتيجة لتقسيم العمل، الذي يسبّب، في مجتمع مقاد بشكل جيد، ذلك الثراء العالمي الذي يمدّ نفسه إلى الصفوف الدنيا من الناس.

بكلمات أخرى، تأتي الثروة من الزيادات الضخمة في الإنتاج الحاصلة بسبب تقسيم العمل. كان النمو الاقتصادي نتيجة لتطور المجتمع التجاري، مجتمع يتخصّص فيه كلّ شخص وبعد ذلك يعيشون بالتبادل.

استخدم طالب القرن التاسع عشر الأكثر تميّزاً في النمو الاقتصادي مصطلح مختلف لكنه أعطى قرار مماثل. نسب كارل ماركس الزيادات الهائلة في الإنتاج التي حدثت في بعض البلدان في القرون الثامن عشر والتاسع عشر إلى تطوير نظام إنتاج السلع. ما عناه ماركس بالسلع هو السلع المنتجة للربح من قبل أصحاب ملكية الرأسمال الخاصين بدلا من الاستعمال الذي يحدث، بالطبع، عندما يمدّ تقسيم العمل نفسه خلال المجتمع بشكل كامل. ما دعاه سميث بالمجتمع التجاري أشار له ماركس باسم المجتمع البرجوازي. في حال اعتقدت بأنّه لم يكن عند ماركس شيء جيد ليقوله حول مثل هذا المجتمع، هذا ما كتبه هو وفريدريك إنجلز في كتاب البيان الشيوعي:
البرجوازية، أثناء حكمها في مائة سنة منصرفة، خلقت قوات منتجة ضخمة وهائلة أكثر من كلّ الأجيال السابقة مجتمعة. إخضاع قوات الطبيعة للإنسان، والماكينات، وتطبيق الكيمياء على الصناعة والزراعة، والملاحة البخارية، والسكك الحديدية، والبرقيات الكهربائية، وتنظيف كامل القارات للزراعة، وعمل شبكة قنوات الأنهار، وكلّ سكان سحروا خارج الأرض – في أيّ وقت سابق كان هناك حتى هاجس بأن مثل هذه القوات المنتجة تهجع في حضن العمل الاجتماعي؟

اعتقد ماركس بأنّه رأى نقاط ضعف عميقة في مجتمع تميّز بالملكية الخاصة لرأس المال وإنتاج الربح، نقاط الضعف التي ستحطّم النظام في النهاية. لكنّه لم يكن عنده شكوك حول قدرته على إنتاج الثروة. وخلال قرن ونصف منذ نشر البيان الشيوعي، قزّمت الإنجازات المنتجة للمجتمع البرجوازي أو التجاري الإنجازات التي لاحظها ماركس وإنجلز في عام 1848.

تطور الأحكام التي تشجّع التخصص والتبادل

لكن أن نقول أن الأمم نمت غنية بممارسة التخصص جعل القضية تبدو أبسط بكثير مما هي عليه فعلاً. إذا كان التخصص حلّ لمشكلة الفقر، لربما يسأل أحدهم لماذا لا تتبنّى كلّ أمة تقسيم العمل وبذلك تصبح غنية. إنّ الجواب أنّ "الأمم" لا "تتبنّى" في الحقيقة أنظمة معقّدة كالمجتمع التجاري. ولا يقوم الأفراد أيضاً بذلك. وضع آدم سميث مرة أخرى المسألة باختصار مفيد، هذه المرة في الفصل الثاني من كتاب ثروة الأمم:
تقسيم العمل، الذي اشتق منه العديد من الفوائد، ليس في الأصل تأثير أيّ حكمة إنسانية، الأمر الذي يتنبأ ويعني بأنّ الثراء العامّ الذي يعطيه يحدث.

يتطوّر تقسيم العمل مع مرور الوقت، ببطء وبشكل تدريجي، عن طريق عملية تطوّرية لم يصمّمها أو حتى يقصدها أحد. أفراد معيّنون يتوقّعون الحصول على فوائد من التخصّص، ولذلك يتخصّصون بطرق معيّنة. قراراتهم تسهّل قرارات الآخرين. في هذه الأثناء، ما زال أفراد آخرين يقدّمون مصالحهم عن طريق المساهمة في تطوير مؤسسات اجتماعية تسهّل التبادل عن طريق تخفيض تكاليف الصفقة.

تتطوّر المؤسسات الاجتماعية المعقّدة – بدون تخطيط مقدم.

المال هو مؤسسة، ومؤسسة حاسمة بشكل خاص، كما سنناقش لاحقا في الكتاب. حاسمه مع أنّه، في الحقيقة، لم يقم أحد باختراع مؤسسة المال. لقد تطوّرت بالطّريقة نفسها التي تطوّر فيها تقسيم العمل، من خلال أفراد يتصرّفون من أجل تعزيز المشاريع التي صادف أن يكونوا مهتمّين بها ويواجهون آخرين ولّدت تفاعلاتهم نظام نقدي. آدم فيرغسن، أحد معلمي آدم سميث، لاحظ بشكل صحيح في عمله "مقالة عن تاريخ المجتمع المدني"، الذي نشر في عام 1767، أن "الأمم تعثر على المؤسسات، التي هي في الحقيقة نتيجة العمل الإنساني، وليست تنفيذ أيّ تصميم إنساني"؛ تلك المجتمعات في أغلب الأحيان تختبر "الثورات الأعظم حيث لا يقصد أي تغيير"؛ وأنه حتى المسئولين الحكوميين "لا يعرفون دائما إلى أين يقودون الدولة بمشاريعهم."

لا يعني هذا أن البصيرة غير مهمة، وإنما أنه ليس للحكومة دور في المساهمة في تطوير نظام اقتصادي ناجح. آدم سميث لا يعتقد ذلك بالتأكيد. لقد زعم أننا فقط "في مجتمع محكوم بشكل جيد" نرى تطور التخصص الشامل، والزيادات في الإنتاج، و"الثراء العالمي". يجب أن تبقي الحكومة على ظروف تسمح بتطور مجتمع تجاري. كما ذكر سميث في مخطوطة الـ1755 التي عملت كأساس لكتاب "ثروة الأمم": "يوجد شيء صغير إضافي ضروري لنقل دولة من أدنى درجات الهمجية إلى أعلى درجات الثراء؛ سلام، وضرائب سهلة، وإقامة جيدة للعدالة؛ كلّ ما تبقى يأتي بالطريقة الطبيعية للأشياء."

هكذا نعود مرة أخرى إلى المفهوم المهم الذي قُدِّم في الفصل الأول، قواعد اللعبة وميزّتهم الاقتصادية الأكثر أهمية، التي عرّفت بشكل واضح ودوفع عن حقوق الملكية بشكل كافي. سوف لن يستثمر الناس للمستقبل، ولن ينظّموا مشاريع مفيدة، أو يبدؤوا أيّ تعهّدات غالية أخرى في غياب حقوق الملكية الآمنة إلى حدّ معقول. في الممارسة هذا يعني أنّ على الحكومات كحدّ أدنى حماية أعضاء المجتمع من السرقة والسلب من قبل أفراد آخرين، والمحافظة على نظام قضائي عادل ومتوقّع إلى حدّ معقول لحلّ النزاعات بين الأفراد، وطمأنة المواطنين بطريقة ما بأنّ الحكومة سوف لن تشغل نفسها في أفعال نهب اعتباطية. البعض منا، الّذين عاشوا كلّ حياتهم في المجتمعات التي ميّزت بـ"حكم القانون"، لا يدركون عادة قلة التزام الحكومات بهذه المعايير.

حقوق الملكية الخاصة وحكم القانون.

حقوق ملكية آمنة إلى حدّ معقول ونتيجتهم البديهية المهمة، حرية تبادل تلك الحقوق، هي شروط ضرورية لتطوير مجتمع تجاري ناجح، يتعاون فيه الناس عملياً من أجل خلق واستعمال مصادر لخدمة حاجات بعضهم البعض، وبالتالي يحدث نمو اقتصادي. في غياب هذه الظروف، الفقر مؤكد، ربما إلا بالنسبة لأقلية صغيرة جداً قادرة على التمتّع بالغنى عن طريق انتزاعه من عمّال الأغلبية الواسعة.

العوامل الأخرى مهمّة أيضاً. المناخ يمكن أن يكون عامل مساعد أو عائق رئيسي لمساعي الناس لتحسين ظروفهم. المصادر الطبيعية تؤثّر، حتى وإن لم يكن تأثيرها كبيراً كما يفترض الكثير. صنعت الحرب اختلافاً ضخماً، عن طريق تحطيم ثروة الأمم المتحاربة على نطاق واسع، وكذلك بإخضاع بعض الناس إلى استبداد واستغلال الآخرين. لكن إذا اخترنا أن ننظر إلى الخلف لكي نسأل عما يجب أن نعمله الآن، جزء كبير واحد من الجواب يبدو واضحا. يجب أن تؤسّس الحكومات حكم القانون، لكي يتمكن الأفراد ضمن حدود سيطرتهم من أن يتوقّعوا التمتّع بمنافع جهودهم واستثماراتهم الخاصة (ودفع التكاليف!). لا يستطيع مجتمع تجاري ما أن يتطوّر بنجاح في غياب حكم القانون.

نظرة سريعة

إنّ تبادل سلعة هو بشكل أساسي تبادل الملكية، وتبادل حقوق الملكية. حقوق الملكية جزء مهم من "قواعد اللعبة"، في هذه الحالة هي الأحكام التي توضّح من يمتلك ماذا وكيف يمكن استعمال هذه الملكية. نظام اجتماعي بحقوق ملكية واضحة وبضعة القيود على التبادل يولّد أسعار مال تساعد الناس الذين يتّبعون فائدتهم المقارنة ليكتشفوا بالضبط الاتّجاه الذي تقع فيه فائدتهم. عمليات سوق تخبر الناس عن فرصهم وبذلك تؤدّي إلى اكتشافات للطرق الكفوءة لخلق المنافع الصافية لمساهميهم.

السلعة هي أيّ شيء أكثر منه مفضّل على الأقل، و"السيئة" هي العكس فقط: أيّ شيء الأقل منه مفضّل على الأكثر. السلعة النادرة هي سلعة يمكن الحصول عليها فقط عن طريق التضحية بسلعة أخرى، شيء آخر يقيّمه المختار. نقارن ذلك مع السلعة المجانية، وهي السلعة التي يمكن الحصول عليها بدون أيّ تضحية. وبذلك، تكتسب السلعة النادرة من خلال عملية اختيار، وانتقاء، وتحمّل نوع من المبادلة؛ السلعة المجانية هي ليست موضوع اختيار. الاقتصاد، كونه نظرية اختيار، يركّز على إنتاج وتبادل السلع النادرة. لن يكون هناك مشكلة اقتصادية إذا كنا سنعيش في عالم بدون ندرة.

في أغلب الأحيان، يستعمل التعبير *تكلفة الفرصة البديلة*، في طريقة التفكير الاقتصادية، للتأكيد على أن تكلفة عمل ما هي القيمة التي يقدّرها أحدهم لفرصة الاختيار التالية التي يضحي بها شخص ما عندما يختار.

الثروة، في معناها الأوسع، هي أي شيء يقيّمه الناس. يتبادل الناس حقوق الملكية طوعاً لأنهم يشعرون بأنّها طريقة كفوءة لخلق الثروة الشخصية. يتضمّن التبادل الطوعي دائماً تضحية بالشيء الأقل قيّمة (مُدخل) للحصول على ما هو أكثر قيمة (مُخرج). إنه لا يكون تبادل لقيم مساوية أبداً. التبادل هو تحويل لخلق ثروة تمامًا كما هو الأمر في الصناعة أو الزراعة. في الحقيقة، التبادل هو طريقة بديلة لإنتاج الشيء.

تعتمد الكفاءة الاقتصادية على التقديرات. بالرغم من أن الحقائق الطبيعية أو التقنية ذات علاقة وثيقة بتحديد الكفاءة، إلا أنه لا يمكنهم أبداً أن يقرّروا لوحدهم الكفاءة النسبية للعمليات البديلة. عند دراسة مشروع أو نشاط ما، يميل صانعي قرار إلى سؤال أنفسهم فيما إذا كان المشروع أو النشاط يستحق التكلفة أم لا. هذه طريقة أخرى لسؤال فيما إذا كانوا يشعرون أن النشاط كفء اقتصادياً، حيث يعني مفهوم الكفاءة الاقتصادية موازنة المنافع الإضافية المتوقّعة مع التكاليف الإضافية المتوقّعة.

الخلافات حول ما إذا كانت عملية أو تسوية ما كفوءة هي خلافات أساسية حول الأوزان النسبية التي يجب أن تعطى لتقييمات الناس المختلفة. لذا فإنهم في أغلب الأحيان خلافات حول قواعد اللعبة أو حول من يجب أن يكون عنده حق ماذا وعلى أي مصادر.

تحدّد الفائدة المقارنة بتكاليف الفرصة البديلة. يتخصّص الناس لكي يتبادلوا وبذلك يزيدون ثروتهم بشكل إضافي. يتخصّص الناس في النشاطات التي يعتقدون بأنّ عندهم فيها فائدة مقارنة. إنهم يتبادلون السلع والخدمات التي يعتقدون أن إنتاجها بأنفسهم يكلفهم

كثيراً. يمكن توضيح الزيادة في الثروة بواسطة حدود إمكانيات الإنتاج. يطبّق "قانون الفائدة المقارنة" على الأفراد سواء كانوا يعملون في التجارة المحلية أو التجارة الدولية.

الكثير من النشاط الاقتصادي يمكن أن يفهم بشكل أفضل كردّ على حقيقة أنّ المعلومات نفسها هي سلعة نادرة، الأمر الذي يضيف إلى تكاليف الصفقة – تكاليف ترتيب العقود، والاتفاقيات، والتجارة. تكلفة إنتاج المعلومات ليست هي نفسها لكلّ شخص. إذا سُمح لنظام الحوافز الملائمة بالتطوّر – خصوصا عملية السوق – سيتخصّص الناس في إنتاج تلك الأنواع من المعلومات التي يوجد عندهم فيها فائدة مقارنة.

إنّ "السمسار" المظلوم كثيراً هو في جزء كبير اختصاصي في إنتاج المعلومات وبذلك في تخفيض تكاليف الصفقة. تلك هي الفائدة المقارنة للسمسار. كما يمكّن سمسار البورصة المشترين والباعة المتوقّعين من تحديد مكان أحدهم الآخر، يزوّد بائع التجزئة المثالي الزبائن بمعرفة السلع التي يعرضها الباعة ويصلون الباعة مع أولئك الذين يرغبون بعروضهم. ينسق السماسرة – أولئك الذين يشعرون بأنّ عندهم فائدة مقارنة في تزويد أنواع المعلومات التي تخفّض تكاليف الصفقة – تبادلات السوق عبر المناطق، ويكاملون الأسواق المحلية مع النظام الاقتصادي الأكبر.

تساعد قواعد اللعبة في تحديد الطرق التي يمكننا أن نتعاون (ونتنافس) فيها مع بعضنا البعض. حكم القانون الذي يعرف حقوق الملكية الخاصة يسمح بحرية التبادل ويوفّر الحوافز للأفراد ليتخصّصوا في نشاطات فائدتهم المقارنة. تخصص السوق، وظهور تقسيم العمل، يخلق الظروف للنمو الاقتصادي ويساعد على توضيح سبب عظم ثروة بعض الأمم مقابل الأخرى.

أسئلة للمناقشة

سيرينا ديبيتي عندها كلّ الحظّ. استيقظت هذا الصباح لتجد أونصة ذهب تحت وسادتها، الأمر الذي أسرّها كثيراً. لأنها لم تتحمّل أيّ تضحية، الذهب هو سلعة مجانية لسيرينا. في وقت لاحق من ذلك اليوم علمت بأنّ الذهب، الذي يمكن أن تبيعه إذا أرادت، يساوي 400 دولار أمريكي. إذا اختارت مواصلة امتلاك الذهب، بدلا من بيعه، هل يبقى الذهب سلعة مجانية بالنسبة لسيرينا؟

افترض أن محطة غازولين تقدّم العرض التالي في يوم الرابع من يوليو/تموز: "اليوم فقط: الغازولين المجّاني من منتصف النهار وحتى الساعة 3:00 مساء! عيد ميلاد سعيد، أمريكا!" هل ذلك الغازولين سلعة مجانية بالنسبة لمالك المحطة؟ هل هو سلعة مجانية لكلّ السائقين الذين ينتظرون في صفوف طويلة ليعبئوا الغازولين؟ آخرون غير معدودين قد يقرّرون تفادي الغازولين "المجّاني" وتعبئة سياراتهم في المحطات الأخرى حيث يكلّفهم الغالون الواحد 1.85 دولار أمريكي. في رأيك، هل هم حمقى لرفض هذه الفرصة؟ في طريقة التفكير الاقتصادية، هل سيخفقون في الاقتصاد؟

ضرب مشاكس جاك على رأسه وسرق قفاز البيسبول الجديد خاصته. من يكسب؟ من يخسر؟

في طريقة التفكير الاقتصادية، أيّهم أكثر كفاءة؟

قيثارة من نوع Fender Stratocaster موديل 1956 نظيفة وذات صوت جميل جداً أم قيثارة كهربائية من نوع El Cheapo موديل 2005 جديدة لكن صوتها طنان؟ (هل يكون هناك أيّ فرق إذا كانت قيثارة Fender تباع بسعر 12,000 دولار أمريكي وقيثارة Cheapo تباع بسعر 175 دولار أمريكي؟)

حجز حفلة موسيقية في حديقة ساحة ماديسون أم حجز حفلة في الحانة المحليّة؟ (هل يكون هناك أيّ فرق إذا كان المغني هو إيريك كلابتون أو فرقة مرآبك الخاصة؟)

شراء موز من البقال المحليّ أم شراء الموز مباشرة من المزارعين أنفسهم؟

سيارة SUV بثمان أسطوانات أم سيارة تعمل بالبطاريات الشمسية؟

هل تعتبر تغذية عائلة باستعمال كميات كبيرة من أطعمة "الوجبات السريعة" المجمّدة أمر كفء؟ تحت أيّ ظروف يمكن لمواد البقالة الغالية هذه أن تزوّد المُدخل الأقلّ تكلفة لإنتاج عشاء عائلي كمُخرج؟ ما هي المسلّمة المشكوك فيها والمستعملة من قبل

شخص ما يقول أن المتسوقين يضيعون مالهم بدفع ضعف المبلغ الذي يجب أن يدفعوه ثمن مواد عشاء يعدّونه بأنفسهم لشراء وجبات الطعام السريعة؟

يقود العديد من الأمريكيين سياراتهم الخاصة بشكل منتظم إلى العمل بدلاً من استعمال وسائل النقل العامّ أو تشكيل اشتراك في سيارة.

كيف تعرف أنّ كلّ شخص في سيارة الراكب الواحد يتصرّف بشكل كفء أثناء ساعة الازدحام؟

الناس الذين يركبون الحافلة يتصرّفون أيضا بشكل كفء. كيف يكون كل من (أ) و(ب) صحيحين في نفس الوقت؟

ما هو المفترض حقاً من قبل شخص يقول بأنّه غير كفء للعديد من المسافرين أن يأخذوا سياراتهم الخاصة إلى العمل؟

في السعي لإثبات أن نمو السكان يهدّد باستنزاف مصادر العالم الزراعية، أشار معهد World watch أنّ الولايات المتّحدة في عام 1988، للمرة الأولى في تاريخها، أكلت غذاء أكثر مما زرعت.

بأيّ مقدار تفترض أن الولايات المتّحدة أكلت غذاء أكثر مما زرعت في عام 1988؟ الحجم؟ أم الوزن؟ أم السعرات الحرارية؟ أم القيمة النقدية؟

إذا بيّنت الحسابات التجارية الرسمية أنّ استيرادات أمريكا من الغذاء تجاوزت صادراتها في أيّ سنة معطاة، هذا سيعني أنّ قيمة دولار الاستيرادات كانت أكبر من قيمة دولار الصادرات. لماذا لا تكون مثل هذه الأرقام دليلاً مقنعاً على أن الولايات المتّحدة فقدت القدرة على تغذية نفسها؟

خلال "أزمات" الغازولين في السبعينات وأوائل الثمانينات، سأل العديد من الناس عن سبب استمرار السماح "باستعمالات الغازولين المبذّرة جداً" كسباق السيارات، بالرغم من نقص الغازولين. جادل الكثير بأنّ مثل "هذا الضياع الواضح" قد اختصر في اهتمام الرأي العامّ. هل سباق السيارات تضييع مطلق وواضح للغازولين؟ حاول إنشاء تعريف واضح ومبرّر للضياع الذي يجرّم سباق السيارات فيما يبرّئ الاستعمالات الأخرى لغازولين السيارات في وقت يمكن أن يكون فيه نقص في الغازولين.

لدى مزارعي الحبوب العديد من الخيارات عندما يتعلق الأمر بتهيئة التربة. يمكنهم أن يحرثوا الأرض وبعد ذلك يمهّدوا الحقل كليّاً قبل الزراعة، ويمكنهم أن يمارسوا أقل حراثة ممكنة، ويمكنهم أن يصلوا إلى الحدّ الأدنى عن طريق الزراعة بدون تهيئة الأرض مطلقاً. الحراثة الكثيفة تدفن وبذلك تقتل الأعشاب الضارة والحشرات. الزراعة بدون حراثة تتطلّب استعمال حذر وشامل لمبيدات الأعشاب ومبيدات الحشرات وكذلك تنتج محاصيل أقل بقليل. وضّح كيف سيؤثّر كلّ مما يلي على الكفاءة النسبية للحراثة القصوى وعلى الزراعة بدون حراثة:

أسعار أعلى لوقود الديزل.

تحسين مبيدات الأعشاب ومبيدات الحشرات.

ضوابط حكومية أقسى على تلوث الأنهار والبحيرات الناتجة من المواد الكيميائية التي تستعمل في الزراعة. (ملاحظة: الأرض غير المحروثة تحتفظ بالمواد الكيميائية التي توضع فيها بشكل أكبر.)

أن يتبنّى المزارعون تجاه حقولهم نفس التوجه الذي يتبنّاه بعض أصحاب البيوت المدنيين نحو معاشبهم: يجدون رضاً في النظر إلى الفسحة المرتّبة الواسعة من الأرض.

أسعار أعلى للأرض.

استُعمل نهر سيفير Sevier في يوتا لمدة قرن تقريباً لسقاية الأرض الزراعية في وسط يوتا. رشّح لهذه المنطقة مصنع توليد كهرباء بطاقة 3,000 ميجاواط، يعمل على الفحم، ويتطلّب حوالي 40,000 هكتار من الماء في السّنة من نهر سيفير. تشغيل مصنع توليد الكهرباء يعني ماء أقل للزراعة.

هل يُستعمل ماء نهر سيفير بشكل أكثر كفاءة إذا استعمل في زراعة الغذاء أم في توليد الكهرباء؟

هلّ يمكنك أن تجيب عن هذا السؤال بمقارنة قيمة الغذاء مع قيمة الكهرباء؟ (تلميح: تحدّد القيمة من الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع.)

إذا باع المزارعون، الذين يمتلكون حقوق ماء سيفير النهري، حقوقهم إلى شركة الكهرباء، هل يكون الماء قد خصّص لاستعماله الأعلى قيمة؟

من هم بعض الأطراف الذين قد يتأثرون عكسياً بقرارات المزارعين في بيع حقوقهم في الماء؟

هل سبق أن لاحظت قلة محطات الغازولين الموجودة في مركز المدن الكبيرة؟ بمثل هذا الازدحام الشديد، يتوقع أن يكون أي شخص قادر على أن يعمل تجارة ممتازة.

لماذا يوجد هناك عدد قليل من محطات الغازولين في مركز المدن الكبيرة؟

هل سيكون أمر كفء لحكومات المدينة، التي تمتلك كل الحقّ في المساحة، أن تسيطر على مقدار صغير من أرض المدينة لتوفّر محطات الغازولين في المناطق التي يكون الطلب فيها كبيراً جداً؟

توافق شركات الطيران على الحجز الزائد على الرحلات لأنهم يعرفون أنّ الناس الذين يعملون الحجوزات لا يظهرون دائماً. على أية حال، يؤدّي هذا أحياناً إلى أن يكون على الباب أناس يحملون الحجوزات أكثر من عدد المقاعد الموجودة على الرحلة.

هل حجز الزيادة أمر كفء من وجهة نظر شركات الطيران؟

هل حجز الزيادة أمر كفء من وجهة نظر المسافرين؟

كنتيجة لقضية المحكمة عام 1976 التي ربح فيها رالف نادر القضية التي رفعها على شركة الطيران التي "أحلت محله"، تبنّت الحكومة الاتحادية قانون يتطلّب من شركات الطيران تعويض الناس الذين لا يسمح لهم بالركوب على الرغم من اقتنائهم حجز مؤكّد. كنتيجة لذلك، بدأت شركات الطيران بالسؤال عن المتطوعين الذين يرغبون باستقلال رحلة لاحقة طيران في حال ظهور حجز زيادة على الرحلة. من استفاد من التعليمات الجديدة هذه؟

إذا كان من الممكن للمسافرين في الواقع أن يبيعوا حجوزاتهم المؤكّدة عند ظهور نقص في المقاعد، لماذا لا يمكن للمسافرين أن يبيعوا حقّهم في الهبوط في مطار مزدحم عندما يكون هناك نقص في مسارات الهبوط؟

قبل عام 1976، كانت شركات الطيران في أغلب الأحيان ترفض ركوب المسافرين الذين يسافرون من أجل عمل مستعجل لمصلحة مسافرين غير مستعجلين بأي شكل للوصول إلى غاياتهم. يبدو هذا فشل تعاوني. ما هي الخطوة الحاسمة التي خفّضت تكلفة الصفقة بما فيه الكفاية لتحويل حالة الإحباط قبل عام 1976، عندما كان رفض الركوب يطبق على آخر الأشخاص الذين يصلون الباب، مقارنة بالنظام الحالي، حيث يتم رفض ركوب المتطوعين فقط؟

المحامي فود هو أكثر محامي مطلوب في الدولة. هو أيضاً كاتب طابعة مميّز يستطيع طباعة 120 كلمة في الدّقيقة. هل يجب على فود أن يقوم بطباعته الخاصة إذا كان أسرع سكرتير يمكن أن يوظّفه يستطيع أن يطبع 60 كلمة في الدّقيقة فقط؟ هل يمكن أن تقدّم حجّة (لا حاجة لرسوم بيانية) تبيّن أن فود لا يمتلك ضعف كفاءة سكرتيره في الطباعة، أي أنّه، في الحقيقة، أقل كفاءة في الطباعة وأنّ عليه بذلك أن يحتفظ بسكرتير؟

يستطيع غومر إمّا أن ينتج 200 بوشل من الذرة (C) أو 200 بوشل من الفراولة (S) كلّ ستّة شهور. يستطيع غوبير إمّا أن ينتج 100 بوشل من الذرة (C) أو 50 بوشل من الفراولة (S) فقط كلّ ستّة شهور.

ارسم منحنيات إمكانيات الإنتاج الخاصة بكل منهم.

ما هي تكلفة فرصة غومر البديلة لإنتاج بوشل واحد من الذرة؟

ما هي تكلفة فرصة غومر البديلة لإنتاج بوشل واحد من الفراولة؟

ما هي تكلفة فرصة غوبير البديلة لإنتاج بوشل واحد من الذرة؟

ما هي تكلفة فرصة غوبير البديلة لإنتاج بوشل واحد من الفراولة؟

من يمتلك فائدة مقارنة في إنتاج الذرة؟

من يمتك فائدة مقارنة في إنتاج الفراولة؟

قدّم شروط التبادل التجاري بين الذرة والفراولة والتي ستكون مفيدة بشكل متبادل لكل من غومر وغوبير إذا تخصّص كلّ منهم وتبادل مع الآخر بمنتجه ذو الفائدة المقارنة.

"التخصص والتجارة الحرّة ضمن بلادنا جيدة. لكن التجارة الدولية الحرة بجملتها وحش آخر. الاستيرادات الأجنبية الرخيصة لا تزيد من حدود إمكانيات إنتاج دولتنا ولا تخلق نمو اقتصادي. بدلا من ذلك، الاستيرادات الرخيصة تخلق فقدان للوظائف في بلادنا"، قيّم هذه العبارة بدقة.

كثيراً ما يشكو الطلاب من الأسعار المنخفضة التي تدفعها مكتبة الحرم الجامعي ثمن النصوص المستعملة.

إذا كان الأمر كذلك، فلماذا يقومون ببيع كتبهم الدراسية المستعملة للمكتبة؟

كيف نحدّد ما إذا كانت المكتبة تقدّم للطلاب خدمة مفيدة بعملية شراء الكتب المستعملة أم أنها فقط تغشّ الطلاب؟

لماذا تقوم مكتبات الحرم الجامعي ببيع كلّ النسخ المستعملة من كتاب دراسي معيّن بسعر مماثل عموماً، بغض النظر عن وضعها؟ باعة السيارات المستعملة لا يقومون بذلك. كيف توضّح الاختلاف بين سياسات مكتبات الحرم الجامعي وتجّار السيارات؟

إذا وجدت بأنّك تستطيع تخفيض فواتيرك من دكاكين البقالة بنسبة 10 بالمائة عن طريق حصر شراء حاجياتك من الإنترنت، هل ستقوم بذلك؟ لماذا لا يرغب بعض الناس باستغلال هذه "المدّخرات"؟ ماذا يعمل الناس عندما يذهبون "للتسوّق"؟ كم مرّة اكتشفت ما كنت تبحث عنه برؤية ما يعرضه الباعة؟

هل تتوقّع أن أسعار السلع ذات النوعية المتماثلة التي تعرض في مبيعات المرآب تتغيّر أكثر من أسعار السلع التي تعرض في الأسواق العادية للبيع بالمفرد؟ لماذا؟ هل تعني فروق الأسعار أنّ شخص ما يغشّ أو أنّ شخص ما يأخذ فائدة غير عادلة من شخص آخر؟

يقترب رجل منك في محطة مطار مزدحمة، يريك ساعة يدّ ممتازة، ويقول أنها تساوي 135 دولار أمريكي، ويعرض عليك أن تأخذها بمبلغ 25 دولار أمريكي. هل تشتريها؟ هل ستكون أكثر رغبة في شرائها إذا كان عندك معلومات أفضل عنها؟ ما الشيء الذي "تعرفه" عندما تشتري ساعة من جواهري محليّ معروف ولا تعرفه في هذه الحالة؟

لماذا تفقد السيارة الجديدة الكثير من قيمتها في السنة الأولى؟ هل لأن الأمريكان عندهم ارتباط لاعقلاني بالسيارات الجديدة أكثر من المستعملة؟

ما هي السيارة المحتمل أن تكون موجودة أكثر في سوق السيارات المستعملة: سيارة عمرها سنة عملت بشكل رائع مع مالكها أم سيارة سيارة عمرها وكان لزاماً على صاحبها أن يأخذها بانتظام للتصليحات أثناء سنتها الأولى؟

أي مجموعة من السيارات المعروضة للبيع ستحتوي نسبة أكبر من السيارات ذات العيوب المعروفة بالنسبة للبائع والمجهولة بالنسبة للمشتري: السيارات الجديدة أم السيارات بعمر سنة؟

إلى ماذا يشير كلّ هذا حول الأسعار التي يوافق الباعة على قبولها ويوافق المشترون على عرضها للسيارات بعمر السنة، نسبة إلى ماذا ستكون هذه الأسعار إذا كان عند كلّ المشترون والباعة معلومات كاملة؟

لماذا يعرض تجّار السيارات المستعملة أحياناً ضمانات للسيارات التي يبيعونها، في حين يعلنون في أوقات أخرى "كما هي – بدون ضمانات، كلّ المبيعات نهائية"؟

3 البدائل في كل مكان:
مفهوم الطلب

حتى الآن ناقشنا المبادلات بعض الشيء. لقد تعلّمنا أنّ *معظم السلع نادرة*، الأمر الذي يعني أنّه يمكن الحصول عليها فقط عن طريق التضحية بسلعة أخرى، شيء آخر ذو قيمة. في هذا الفصل، سندرس نتيجة أبعد للندرة – *هناك بدائل لأيّ شئ*. أجل، أيّ شئ. يترتب على ذلك أن الإختيار الذكي – الاختيار الذي يحصل على أغلب ما هو مطلوب مما هو متوفر، اختيار مقتصد – يتطلّب مقارنة التكاليف الإضافية المتوقّعة من استعمال الوسائل البديلة مع المنافع الإضافية المتوقّعة من عمل ذلك. *الاختيار اليومي يستلزم المبادلات*. سنطوّر فكرة طلب المستهلكين حتى نوضّح كيف يواجه المشترون المبادلات وكيف تشجع إشارات سعر السوق المشترين على الاقتصاد.

حول فكرة "الاحتياجات"

ما هي العلاقة بين ادّعائنا أن الناس يواجهون "المبادلات" مقابل الادّعاء الذي يقول أن الناس عندهم "احتياجات" أصيلة؟ ادرس، على سبيل المثال، هذه الجمل الأربعة:

يحتاج الإنسان العادي ثمانية أكواب من الماء في اليوم لكي يبقي بصحة مثالية.
يجب أن يكون كلّ المواطنين قادرين على الحصول على العناية الطبية التي يحتاجونها بغض النظر عن قدرتهم على الدفع.
مريض السكّري يحتاج للأنسولين.
تحتاج أن تقرأ كتابك الدراسي الخاص بالاقتصاد.

تشترك كلّ هذه الجمل بفكرة *الضرورة*. بالرغم من أن طريقة التفكير الإقتصادية لا تنكر أنّ الناس الحقيقيين عندهم حاجات حقيقية، إلا أنها تلمّح إلى أنّ هذه الجمل يمكن أن تكون مضلّلة بشكل كبير. يمكن أن نستعمل قليلاً من التفكير "خارج الصندوق". انظر في الجملة الأخيرة أولاً. تحتاج أن تقرأ كتابك الدراسي الخاص بالاقتصاد. من المؤكّد أن أستاذتك التي وضعت هذا الكتاب على منهاجها الدراسي تعتقد أنّه الكتاب الصحيح. في الحقيقة، الاخفاق في الاستمرار في قراءة الكتاب يوضّح في أغلب الأحيان سبب الدرجات الضعيفة. وبعد كل ذلك، إذا كانت أستاذتك تحمل درجة الدكتوراه، فتكون أنت الطالب قد تلقّيت تعليمات طبيبك – شيء مثل وصفة. لكن القضية ليست مجرّد ما تعتقد أستاذتك أنّه من الضروري عليك أن تعمله لكي تنجح في الصف؛ إنما القضية هي ما الذي سيعمله الطلاب في الحقيقة؟ يواجه الطلاب ندرة وبالتالي مجموعة من المبادلات. هل عرفت أي طالب اختار عدم شراء كتاب دراسي لأن سعره مرتفع جداً؟ أو ماذا عن طالب دفع السعر الكامل للكتاب لكن ما يهتمّ حتى بفتحه أثناء الفصل الدراسي؟ (لا بدّ وأنهم اعتبروا إنفاقهم "تكلفة غارقة"، شيء سنناقشه في فصل لاحق.) ماذا عن الطلاب الذين يحاولون بشكل جريئ قراءة كتابهم الخاص بالاقتصاد لكنهم أيضاً "يحتاجون" قراءة الكتب الدراسية الخاصة بحساب التفاضل والتكامل، والفلسفة، والفيزياء أيضاً، ولذلك يقومون بمجرّد تصفّح الكتب بدلاً من قراءة كلّ فصل مخصّص بعناية؟ يرفع الامتحان القادم لمنتصف الفصل لمادة الفيزياء تكلفة قراءة الفصل المخصّص في الإقتصاد.

يواجه كلّ الطلاب هذا النوع من المشكلة. *تستلزم قراءة كتاب الاقتصاد المنهجي تضحيات*. كلما زادت التكلفة أو التضحية، يميل الطلاب إلى عمل الأقل. بدلا عن ذلك، يقومون بالبحث عن *بدائل*. على سبيل المثال، قد تسأل زميل لك (قرأ الفصل) عن نقاط الكتاب الدراسي الرئيسية؛ قد تنام والكتاب تحت وسادتك وتتمنّى أنّ تتشرّب محتوياته؛ قد تتمنّى حظّ صاف عندما تقدّم الامتحانات؛

أو إذا كنت شجاع حقاً، قد تذهب إلى أستاذتك في ساعات المكتب المخصصة وتطلب منها توضيح الأمور في الفصل، ملمحاً إلى أنّك قرأت المادّة لكنك ما زلت لا تفهمها بالكامل (نعرف كلّ الخدع). هذه هي كلّ البدائل لقراءة الكتاب.

في حين أن هذه الجملة قد ترنّ صدى بتجربتك الخاصة، ماذا عن الجملة الأولى؟ *يحتاج الإنسان العادي ثمانية أكواب من الماء في اليوم لكي يبقى بصحة مثالية*. من المؤكّد أن السلطات الطبية عرضت هذه الجملة كحقيقة. والآن نحن نتحدّث عن صحة شخص، بدلا من مجرّد درجات في صف كليّة. مع ذلك، بقيت حقيقة أخرى. حتى "الشخص العادي" يمكن أن يكون راغباً بشرب ماء أقل حتى يشرب المزيد من القهوة، أو البيرة، أو الصودا. أو قد يأكل شخص ما اليوسفي بدلا من ذلك. لا شيئ من هذه ماء؛ هذه *بدائل* للماء. (بالمناسبة، هل تدبّرت أيضاً أمر أكل حصتك اليومية المطلوبة من الفاكهة والخضار مؤخراً؟ إن لم تفعل ذلك، لم لا؟) وماذا عن الشخص الذي يشرب حالياً ثمانية أكواب من الماء في اليوم؟ هل من الممكن أن يستمر هذا الشخص في عمل ذلك إذا ارتفع سعر الماء إلى دولاران للكوب؟ 5 دولارات؟ 50 دولار؟

حسناً، فلنذهب الآن إلى الجمل التي تبدو أصعب. *يجب أن يكون كلّ المواطنين قادرين على الحصول على العناية الطبية التي يحتاجونها بغض النظر عن قدرتهم على الدفع*. لكن ما هو مقدار العناية الطبية التي يحتاجها أيّ شخص؟ قد نوافق كلّنا على أنّ إمرأة بزائدة دودية ملتهبة بشدة وليس عندها مال، يجب أن يتم استئصال الزائدة الدودية لها على نفقة دافعي الضرائب بالكامل إذا كانت غير قادرة على دفع أيّ من التكاليف بنفسها. لكن ماذا عن المراهق ذو حالة متوسطة من حبّ الشباب؟ إنّ خدمات الأطباء والأشخاص الآخرين في المجموعة الطبية سلع نادرة، ولا تتوقّف هذه السلعة عن كونها نادرة حتى إذا لو طلب من كلّ طبيب معالجة مرضاه بدون تكليفهم. كل ما هنالك أنه لن يكون هناك عدد كافي من أطباء لينتشروا في كل مكان إذا قام كلّ شخص باستشارة طبيب لكلّ مرض بسيط. في الحقيقة، كلما قل سعر زيارة الطبيب، كلما زاد عدد الناس الذين يستبدلون زيارة الطبيب بعلاج آخر كالنوم، أو أكل ما يكفي من الفواكه والخضار، أو أخذ الأمور ببساطة، أو الانتظار والتمنّي. قد يتوقّع أحدهم بشكل واثق أنّ الأجور النقدية الأقل تؤدّي إلى تكاليف أعلى من نوع آخر – مثل الانتظار في الطابور لعدّة ساعات، أو الإخفاق خلال إمتحان المكتب، وهكذا، لأن خدمات الأطباء سلع نادرة.

يمكن الحصول على السلع النادرة فقط عن طريق التضحية بسلع أخرى.

مريض السكّري يحتاج للأنسيولين. صحيح. بدونه سيكون مرضى السكري على الأقل منزعجين بشكل كبير وعلى الأغلب سيواجهون الموت. لذا فإن مريض السكري بالتأكيد، بالرغم من أنّه يستطيع أن يستبدل سلع أخرى بثمانية أكواب من الماء في اليوم، أو أن يضحّي بقراءة كتابه الدراسي لمناقشته مع الزملاء، فهو بالتأكيد لن يواجه أي بدائل للأنسيولين، أليس صحيحاً؟ ليس بهذه السرعة. البدائل العامة تتضمّن حمية أفضل وتمرين ملائم. العناية الشمولية والأدوية العضوية تزداد أيضاً في شيوعها (حتى وإن لم يكونوا بنفس فعالية الأنسيولين، تبقى حقيقة أن الناس يستعملون هذه الأمور بدلاً من الأنسيولين، مثل الطالب الذي قد يتمنّى الحظّ بدلاً من قراءة الكتاب الدراسي). حيث أن الأنسيولين سلعة نادرة لمعظم مرضى السكّري، فإن استعماله يستلزم *مبادلات*، أو التضحية بالسلع الأخرى التي يعتبرونها ذات قيمة.

القيم الحديّة

أيها أكثر قيمة، الماء أم الماس؟ معظم الناس الذين سئلوا هذا السؤال أجابوا بدون تردد: "الماء". لكن عند متابعة السؤال مع إدخال بعض التعديل: "أيها أكثر قيمة، كوب من الماء أم كوب من الماس؟" كانوا متردّدين. إذا أجابوا ثانية "الماء"، يمكننا أن نسألهم عما سيأخذونه إذا عُرض عليهم الاختيار بين كوب الماء وكوب الماس. الماس يربح كلّ مرّة.

كيف يستطيع الناس أن يقولوا أنّ الماء أثمن من الماس في حين أنهم، بدون أي تردّد، يأخذون الماس بدلا من الماء إذا عُرض عليهم الاختيار؟ يقولون كذلك لأن الماء ضرورة للحياة؛ أما الماس فليس كذلك. صحيح، الماء سيكون أثمن من الماس إذا كانوا في منتصف صحراء يموتون عطشاً. لكن ذلك الردّ يشوّش السياقات المختلفة، والمبادلات، التي تتم اختياراتنا ضمنها. *تعتمد اختياراتنا على الحالات التي نواجهها*.

جريدة قديمة أثمن من الأعمال المجمّعة لشكسبير إذا كنت تحاول ضرب بعوضة تنوي أن تسبّب لك عدوى بالحمى الصفراء. المسواك أثمن من الحاسوب إذا كان هناك قطعة ذرة انحصرت بين أسنانك وتجنّنك. أيّ شئ يمكن أن يكون أثمن من أي شئ آخر *تحت ظروف مناسبة*، لأن *القيم*، مثل اختياراتنا، *تعتمد على الحالة، أيضا* ً.

لدى الاقتصاديين طريقتهم الخاصة لقول الشيء نفسه. *القيم التي تهم هي قيم حدّية*. التحليل الاقتصادي هو تحليل حدي بالأساس. حتى أن العديد من الإقتصاديين يستعملون عبارة "مذهب الحدية" للإشارة إلى ما دعوناه "طريقة التفكير الاقتصادية." *حدية* تعني "على أو عند الحافة" (الحد على هذه الصفحة هو حافة الصفحة). المنفعة الحدية أو التكلفة الحدية هي منفعة أو تكلفة *إضافية*. النظرية الإقتصادية هي تحليل حدي لأنها تفترض أنّ الناس يتّخذون القرارات عن طريق وزن المنافع الإضافية المتوقّعة مع التكاليف الإضافية المتوقّعة، كلّها مقاسة من الحدود التي يقف عندها صانع القرار حالياً. لا شيء يهم في اتّخاذ القرارات الاقتصادية باستثناء المنافع الحدية والتكاليف الحدية.

ماذا أتوقّع أن أتعلّم؟ بماذا أتوقع أن أضحّي؟

الاختيارات اليومية اختيارات حدّية

هل هو مثالي جداً نوعا ما؟ حسناً إذن، افترض أنّ صديق حميم لك اتصل بك الساعة 9:00 مساءً بينما كنت تدرس لامتحان يوم غد في مادة الفيزياء. (وقد تركت أصلاً قراءتك المطلوبة والمخصّصة لدرس الاقتصاد.) صديقك يريد المجيء لساعتين. تقول له بأنّ عليك أن تدرس. صديقك يترجّى. تقول لا. يسألك صديقك بحزن، "هل الفيزياء أهم مني؟" وإذا فهمت طريقة التفكير الإقتصادية، فستردّ بدون تردد: "على الحد فقط."

إذا لم يتوقف التذمّر مع هذا الجواب، أخبر صديقك بأن يسجّل الفصل القادم في مادة الاقتصاد وعد إلى دراساتك. قضية قيمة صديقك مقابل قيمة الفيزياء لا تظهر في هذه الحالة فقط. السؤال، بالأحرى؛ هو ما إذا كانت ساعتين إضافيتين مع صديقك على هذا الحد – في هذا المساء بالذات تساوي أكثر من ساعتين إضافيتين مع مادة الفيزياء.

صديقك يقع في خطأ شائع: التفكير من ناحية "كلّ شيء أو لا شيء". "أنا" مقابل "الفيزياء". لكن هذا ليس هو الاختيار عندما يتصل بك صديقك في المساء الذي يسبق امتحانك. في الحقيقة، ذلك نادراً ما يكون الاختيار الذي نواجهه عندما نكون مدعوين لاتّخاذ القرارات. عادة ما يكون الأمر المزيد من هذا والأقل من ذاك مقابل المزيد من ذاك والأقل من هذا، مقاس من الموقع الذي وجدنا فيه أنفسنا عندما دعينا لأخذ القرار. ترفض طريقة التفكير الإقتصادية منهجية كلّ شيء أو لا شيء لمصلحة الانتباه إلى المنافع الحدية والتكاليف الحدية. هذا صحيح للناس الذين يقتصدون عند أيّ سلعة نادرة، بما في ذلك "ضرورة" أساسية مثل الماء.

منحنى الطلب

يشجّع مفهوم "الاحتياجات" التفكير بكلّ شيء أو لا شيء ويفشل في إدراك فكرة التفكير الحدي. الناس عندهم احتياجات. لكن، في عالم الندرة يتحمّل الأفراد المبادلات – يختارون أقل من سلعة ما للحصول على المزيد من سلعة أخرى. لهذا طوّر الاقتصاديون فكرة "الطلب." الطلب هو مفهوم يربط بين الكميات التي يرغب الناس بالحصول عليها مع التضحيات التي يجب أن يقدموها للحصول على هذه الكميات. إنه تطبيق إضافي، ومهم جداً، للتحليل الحدي.

خذ، على سبيل المثال، الجدول 3–1 الذي يعرض كمية الماء التي يخطط الناس لاستعمالها، عند أسعار مختلفة، في بلدة أمريكية "مثالية":

جدول *3–1*

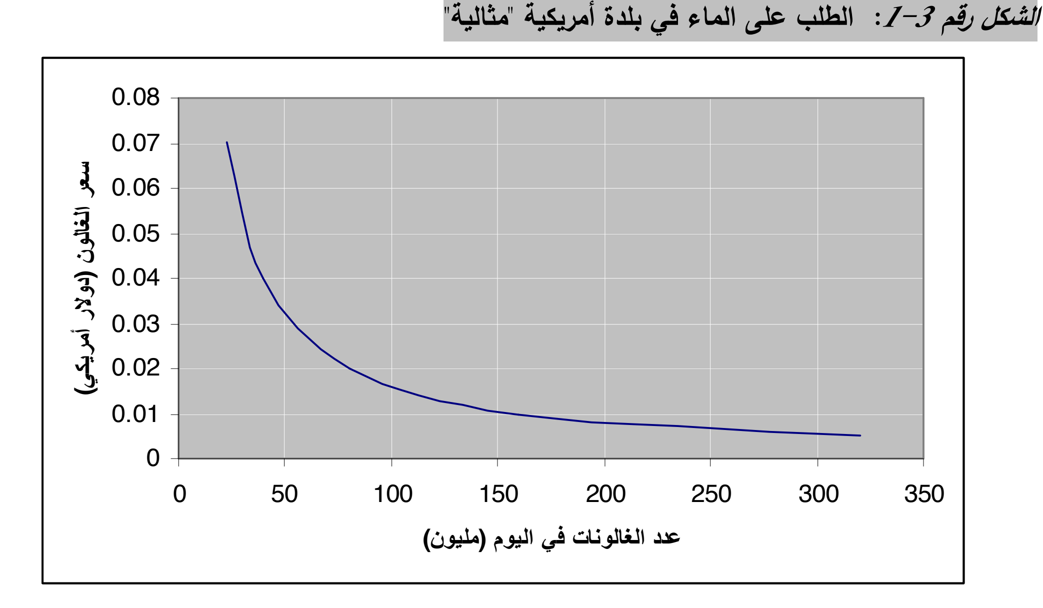
سعر الغالون (دولار أمريكي)	عدد الغالونات في اليوم (مليون)
0.07	23

40	0.04
80	0.02
160	0.01
320	0.005

يمكن أن نتفق جميعاً على أنّ الناس يحتاجون إلى الماء. لكن ألق نظرة فاحصة على الجدول. يعرض الجدول علاقة مثيرة، علاقة يجب أن تعمل مع الطريقة التي يعدّل سكان المدينة أولئك استعمالهم المخطّط للماء مع تغيّر سعره. إذا كان الماء مسعّر بقيمة 7 سنتات لكلّ غالون، فإن ما مجموعه 23 مليون غالون ستستعمل في اليوم. إذا انخفض سعر الماء – لأي سبب – فسيخطّط الناس لاستعمال المزيد من الماء. بسعر سنتين لكلّ غالون، يخطّط الناس لاستهلاك 80 مليون غالون في اليوم؛ بسعر نصف سنت لكلّ غالون، سيستهلك الناس 320 مليون غالون في اليوم. (كلمة يستهلك لا تعني بالضرورة أنّهم جميعاً يحاولون شرب ذلك القدر من الماء في اليوم! إنها تعني ببساطة أنّهم يحاولون اكتساب واستعمال ذلك القدر من الماء لمجموعة مختلفة من الأغراض.)

تصبح الأشياء أكثر إثارة للاهتمام عندما نوضّح المعلومات في جدولنا بواسطة الرسم البياني في الشكل رقم 3-1. يبيّن المحور العمودي الأسعار المحتملة التي قد تكلّف للماء، بالسنتات لكلّ غالون. يبيّن المحور الأفقي كمية الماء التي يخطّط الناس في المجتمع للحصول عليها عند تلك الأسعار. برسم تلك النقاط من الجدول، ووصلهم سوية، نحصل على منحنى مائل إلى الأسفل.

***الشكل رقم 3-1:* الطلب على الماء في بلدة أمريكية "مثالية"**



يدعو الإقتصاديون ذلك المنحنى بمنحنى الطلب. يعرض منحنى الطلب كمية السلعة التي يخطّط المستهلكون لشرائها عند أي سعر معطى. "نقرأ" منحنى الطلب بأخذ سعر معيّن وإيجاد النقطة المقابلة على المحور الأفقي. تلك الكمية تمثّل الكمية التي يخطّط الناس لشرائها. ندعو تلك الكمية بالكمية المطلوبة. يعرض منحنى الطلب في رسمنا البياني، على سبيل المثال، أنه إذا كان سعر الماء 0.005 دولار أمريكي لكلّ غالون، فسيرغب الناس باستعمال حوالي 320 مليون غالون في اليوم. تلك هي كميتهم المطلوبة. سيستعملون الماء كما لو أنّه بدون قيمة مطلقاً، أو بدقّة أكثر، كما لو أنّ قيمته كانت حوالي نصف سنت لكلّ غالون، لأن هذا هو في الحقيقة ما يجب عليهم أن يدفعوه للحصول على الماء. عندما يكون الماء رخيص نسبياً، سيستعمله الناس بالطبع للشرب، والاستحمام، والطبخ، وغسيل الملابس، وكذلك لأغراض أخرى غير معدودة، مثل تعبئة المسابح، وري الحدائق، وغسيل السيارات، وغيرها. (كلّ هذه، أيضاً، أفعال استهلاك.) العديد من أصحاب البيوت سيغسلون الممر والأرصفة بدلا من كناستها بعد قصّ

العشب؛ وسيسيلون مراحيضهم بعد كلّ إستعمال؛ وسيأخذون حمامات طويلة؛ وسيملؤون الغسّالة بالماء في حين أنهم يحتاجون إلى ربع حملها فقط.

على أية حال، ضاعف سعر الماء إلى 0.01 دولار أمريكي لكلّ غالون، وستبدأ الأسر بالتصرّف بشكل مختلف تماماً. سيميل الناس إلى تعديل خططهم. الكمية المطلوبة ستتغيّر. سيتخلّون عن أقلّ استعمالاتهم للماء ثمناً، وطبقا للرسم البياني، سيخفضون استهلاكهم اليومي للماء إلى النصف. ضاعف السعر ثانية إلى 0.02 دولار أمريكي وسيقتصدون أكثر. يتجلّى نفس النمط في سعر 0.04 دولار أمريكي لكلّ غالون. الكمية المطلوبة الآن هي 40 مليون غالون في اليوم فقط. قد يقوم الكثير من الناس بريّ حدائقهم أو غسل سياراتهم بتكرار أقل. قد لا تدار الغسّالات إلا بأحمال كاملة من الملابس القذرة. قد يقرّر آخرون بأن لا يملأوا مسابحهم عند مثل هذا الثمن الباهض. لاحظ، حتى إذا وصل السعر إلى 0.07 دولار أمريكي لكلّ غالون، فإن الناس لا يستغنون بالكامل عن الماء. سيبقى حوالي 23 مليون غالون مستهلكاً في اليوم، مكرّسة على الأغلب للأغراض "الأكثر أهمية" أو ذات القيمة الأعلى بكثير في نظر المختارين الفرديين.

هلّ بإمكانك، بالنظر إلى الرسم البياني، أن تحدّد مقدار الماء الذي يحتاجه المجتمع؟ طريقة التفكير الإقتصادية لن تزوّد أي بصائر خاصّة بكمية الماء التي يحتاجها الناس. سنترك ذلك إلى العلماء الفسيولوجيين. ذلك الجزء هو من فائدتهم المقارنة، وليس لنا. لكن، مفهوم الطلب، ورسم منحنى الطلب للماء، يقدم بدلاً من ذلك بصيرة أقل تقديراً: يؤكّد الاقتصادي على التحليل الحدي. نجد في هذا المثال أن المستهلكين يجرون تعديلات حدية على التغيير في سعر الماء. *لا يشغلون عادة في مبادلات كلّ شيء أو لا شيء.*

بدلاً من ذلك، كمقتصدين، يميل الناس إلى حفظ الماء عندما يواجهون أسعار أعلى. يبحثون عن بدائل للماء. عندما يصبح الحصول على الماء أكثر تكلفة، سيجاهد الناس "لتبديد ماء أقل." سيقرّرون أنّ بعض استعمالاتهم لم تعد تستحقها. سيبحثون عن طرق أكثر كفاءة اقتصادياً لتحقيق أهدافهم. (لا تنسى الأفكار التي تعلّمتها في الفصل الثاني!) أولئك الذين غسلوا قصاصات العشب من على الممر قد يميلون الآن إلى استعمال المكنسة. سيفضلون تركيب رؤوس رش عالية الضغط. وبدلاً من ريّ حدائقهم بشكل متكرر، قد يقرّر البعض زراعة المزيد من أشجار الظلّ. قد يستبدل المسبح بترامبولين فناء خلفي. في هذه الحالات، يمكن أن نقول بأنّ المكانس، ورؤوس الرش، وأشجار الظلّ (وحتى الترامبولين) تستعمل كبدائل للماء.

يمكن أن تكون المكنسة بديل للماء!

قانون الطلب

إنّ النمط الذي نتكلّم به أساسي جداً بحيث أن بعض الاقتصاديين كانوا راغبين بوضعه في منزلة القانون: قانون الطلب. ندعوه "قانون" لأنه لا ينطبق على الماء فقط وإنما على كلّ السلع النادرة. ينص القانون على أنه: إذا زاد سعر السلعة، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، ستقل الكمية المطلوبة. على نفس النمط، إذا قل سعر السلعة، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، ستزيد الكمية المطلوبة.

يصرّح هذا القانون بأنّ هناك علاقة سلبية أو عكسية بين كمية أيّ شئ سيرغب الناس بشرائه وبين السعر (التضحية) الذي يجب أن يدفعوه للحصول عليه. السعر والكمية المطلوبة يتحرّكان في اتّجاهين معاكسين. عند السعر الأعلى، سيخطّط المستهلكون لشراء كمية أقل؛ عند السعر الأقل، سيجاهدون لشراء المزيد. هل توافق على أنّ هذا التعميم يمكن أن يسمّى قانون؟ أم هلّ بإمكانك أن تفكّر في استثناءات؟ (ماذا عن الأنسيولين؟ ليس بعد – نريد إثارتك أكثر نوعاً ما!) لماذا يرغب الناس بأن يكونوا لا مبالين بالتضحيات التي يجب أن يقوموا بها؟ أو لماذا يفضّلون التضحية الأكثر على التضحية الأقل؟ هذا ما يقوم به شخص اشترى المزيد من شيء ما عندما زادت تكلفة الحصول عليه. مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، سيتم شراء عدد أقل من الأقراص المدمجة إذا كان سعر الواحد منها 14.99 دولار أمريكي مقارنة مع سعر 10.99

قانون الطلب: علاقة سلبية بين السعر والكمية المطلوبة، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة.

دولار أمريكي؛ سيشترك عدد أكثر من الناس مع مزوّدي خدمات الإنترنت عندما تقل رسوم الاشتراك؛ سيقل ازدحام البحرية القديمة (Old Navy) بالمشترين المتلهّفين أثناء البيع العام.

الطلب والكمية المطلوبة

باستعمال مفهوم الطلب، يجب أن تبقى متيقظاً لاحتمالية تغيّر شيء آخر بالإضافة إلى السعر. أفضل حماية لك تكون بالفهم الواضح لتفرق بين الطلب والكمية المطلوبة. المعلّقون على الأحداث الإقتصادية يستعملون كلمة الطلب في أغلب الأحيان كتعبير مختصر للكمية المطلوبة. يمكن لهذا وفي أغلب الأحيان أن يؤدّي إلى الخطأ، كما سنرى لاحقاً.

__الطلب__ هو جدول أو منحنى. __الكمية المطلوبة__ هي كمية معيّنة عند سعر معيّن.

الطلب في النظرية الإقتصادية هو علاقة بين متغيّرين محدّدين: السعر والكمية التي يرغب الناس بشرائها. لا تستطيع ببساطة أن تحدّد الطلب لأيّ سلعة ككمية. الطلب دائماً هو علاقة تربط بين أسعار مختلفة مع الكميات (أو المقادير) التي يرغب الناس بشرائها عند كلّ سعر من تلك الأسعار. نعبر عن تلك الحقيقة بالقول بأنّ الطلب هو جدول أو منحنى. يجب دائماً أن تدعى الحركة من صفّ إلى صفّ آخر في الجدول، أو من نقطة إلى نقطة أخرى على المنحنى، بتغيّر في الكمية المطلوبة، وليس تغيّر في الطلب. انتبه إلى كيفية صياغة قانون الطلب. لا نقول بأنّ الطلب يزداد عندما يقل السعر، على سبيل المثال. وإنما بدلاً من ذلك نقول بأنّ الكمية المطلوبة تزداد.

نرى كلّ هذا عند العمل في الشكل رقم 3-1. إذا حُدِّد السعر عند 0.01 دولار أمريكي لكلّ غالون ومن ثمّ انخفض إلى 0.005 دولار أمريكي لكلّ غالون، فإن الكمية المطلوبة ستزداد من 160 غالون في اليوم إلى 320 غالون في اليوم. عند سعر 0.04 دولار أمريكي، ستكون الكمية المطلوبة 40 غالون في اليوم فقط. هذا هو ما تجاهد لشرائه عند سعر الأربع سنتات. لكن الطلب سيبقى بدون تغيير خلال كلّ هذا، لأن الطلب هو كامل المنحنى أو الجدول. لاحظ في رسمنا البياني أن منحنى الطلب لم يتحرّك أو ينتقل أو يتغيّر. تحرّكنا على طول منحنى الطلب المعطى. منحنى الطلب نفسه يصوّر الكميات المختلفة التي يخطّط المستهلكون لشرائها عند الأسعار المختلفة. ربما تكون أفضل طريق للإبقاء على هذا التمييز صحيح هو تذكّر أنّ الكلمة منحنى أو الكلمة جدول يجب أن تكون دائماً قادرة على اتّباع الكلمة طلب. إذا قلت "طلب" لكنك لم تستطع، في السياق، أن تقول "منحنى الطلب"، فإنك تكون قد وقعت بخطأ شائع. من المحتمل أنك لا تعني طلب، وإنما الكمية المطلوبة.

الطلب نفسه يمكن أن يتغيّر

"هل تقول لنا بأنّ الطلب نفسه لا يتغيّر أبداً؟"، يسأل الشكّاكون من آخر الصف. "ألم تقل لنا أنّه من المحتمل أن يشتري الناس المزيد من رؤوس الرش عالية الضغط أو ما شابه ذلك إذا أصبحت الماء نفسها غالية الثمن؟ إنهم يشترون تلك الأشياء لأن الماء أغلى، وليس لأن رؤوس الرش أرخص، أليس صحيحاً؟ وبالتالي فإن "قانون الطلب" لا يطبّق على رؤوس الرش لأن الناس يشترون المزيد من تلك الرؤوس بالرغم من أنّ سعرها لم يتغيّر!"

أثار هذا الطالب سؤالاً جيداً. وبالرغم من أن استنتاجه خاطئ، إلا أننا نحترم حقيقة أنّه يعير اهتماماً كبيراً لكلّ شيء قلناه حتى الآن. لذا دعنا نواصل الانتباه بينما نحاول تطوير مفهوم الطلب بشكل أكبر.

قانون الطلب صحيح فعلاً في جميع الجهات. إنه يقول أنه إذا تغيّر سعر سلعة ما، مع *بقاء الأشياء الأخرى ثابتة*، فإن الكمية المطلوبة لتلك السلعة أيضا ستتغيّر. إنّ المفتاح هنا هو عبارة *"بقاء الأشياء الأخرى ثابتة"*. السعر عامل مهم ومؤثّر على اختياراتنا، لكنّنا ندرك أيضاً بأنّ هناك *عوامل مؤثرة أخرى، إضافة إلى السعر نفسه*، الأمر الذي قد يشجّع الناس على زيادة أو تقليل استهلاكهم من السلع والخدمات. *إذا تغيّرت رغبة الناس بالشراء بالرغم من بقاء سعر السلعة موضع السّؤال ثابتاً، فإنه لا بدّ وأن يكون الطلب العامّ لتلك السلعة قد تغيّر*. منحنى الطلب نفسه *يمكن* أن ينتقل. الطلب لأيّ سلعة محدّدة *يمكن* أن يزداد أو ينقص.

دعنا نعود إلى مثالنا الأصلي بخصوص طلب سكان المدينة للماء نفسه. منذ البداية افترضنا أنّ المصدر المهم الوحيد للتغيّر هو التغيّر في سعر الماء. أبقينا على كل العوامل المؤثرة الأخرى على رغبة سكان المدينة بشراء الماء ثابتة. تغيّرت الكمية المطلوبة فقط لأن سعر الماء تغيّر. حتى يزداد الطلب العامّ، يجب أن يحدث شيء يجعل الأسر ترغب بشراء المزيد من الماء عند كلّ سعر. عند سعر 0.005 دولار أمريكي لكلّ غالون، قد يختار الناس استهلاك أكثر من الكمية الأصلية وهي 320 مليون غالون في اليوم، إذا، على سبيل المثال، جاهدوا لري حدائقهم بتكرار أكثر بسبب جفاف في المنطقة. *(منحنى الطلب سينتقل* صعوداً وإلى اليمين. أو افترض، بدلاً من ذلك، أن المجتمع اكتشف بعض الملوث في المياه المزودة. قد تخفّض الأسر من استعمالاتها من الماء. (الشرب؟ لا. الاغتسال؟ سريعاً فقط. صيانة المسبح؟ لا. ري الحدائق، لم لا؟) إذا حدث هذا، فإن الناس سيميلون إلى استهلاك كمية أقل من الماء، عند أي سعر معطى. طلبهم العامّ سينقص. *المنحنى نفسه* سينتقل إلى الأسفل وإلى اليسار.

إذا كنت تودّ برسم زيادة في الطلب على الماء، ارسم الكميات في العمود الثاني المبينة في الجدول 3–2. (أنت حر إذا رغبت بالرسم على الكتاب. إنه كتابك، وليس كتابنا.) إذا كنت تفضّل رسم نقص في الطلب، افعل ذلك مع العمود الثالث. يجب أن ترى، في كلتا الحالتين، أنه لأيّ سعر معطى لكلّ غالون، ستكون الكمية المطلوبة أعلى أو أقل من قبل. *قانون الطلب ما زال صحيحاً*. ما زلنا نعرض *منحنى طلب مائل إلى الأسفل*. في كلّ حالة هناك علاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة. لكن المنحنى نفسه ينتقل إلى موقع جديد.

جدول 3–2

سعر الغالون (دولار أمريكي)	عدد الغالونات في اليوم (مليون)	عدد الغالونات في اليوم (مليون)
0.07	40	15
0.04	60	25
0.02	140	55
0.01	240	100
0.005	400	200

كلّ شيء يعتمد على كلّ شيء آخر

يمكننا أن نعزل بشكل واضح عدّة عوامل مؤثرة يمكن أن تسبّب تغيّر في الطلب لسلعة ما، العوامل المؤثرة التي يمكن أن "تنقل منحنى الطلب"، إذا جاز التعبير. أيّ طالب اقتصاد جيد يجب أن يكون مدركاً لهذا. دعنا نبدأ بالأكثر وضوحاً.

التغيّر في عدد المستهلكين (الطالبين). عدد السكان المتزايد فيما بين سكان مدينتنا سيميل إلى زيادة الطلب على الماء ضمن المنطقة؛ عدد السكان المتقلّص سيميل إلى تخفيضه. كلما زاد عدد المراهقين الذين يستلمون رخص القيادة الخاصة بهم، ويستجدون سيارات الكبار، كلما زاد العدد العامّ للسائقين، ومال الطلب على الغازولين إلى الإرتفاع. من الناحية الأخرى، ارتفاع عدد السكان المسنين سيميل إلى تسليط بعض الضغط المنحدر على الطلب على الغازولين. من المحتمل أن يؤدّي أيضاً إلى زيادة الطلب على خدمات التمريض داخل المنزل.

التغيّر في أذواق وتفضيلات المستهلكين. بينما كان مؤلفوك يراجعون هذا الفصل، رأينا أنّ هوس غذاء Atkins قليل السكّر الحالي يقتل مبيعات دونت Krispe Kreme. انخفض الطلب عندما بدأ المستهلكون المهتمّون بصحتهم الابتعاد عن مثل هذه الأطعمة. إنهم لا يشترون دونت أقل لأن أسعار الدونت زادت. إنهم يشترون كمية أقل لأن أذواقهم تغيّرت. يفضّلون الآن أن يأكلوا الأطعمة ذات الكربوهيدرات الأقل. (أيضا، الطلب العامّ على البيرة منخفضة الكارب زادت لنفس السبب تقريباً.) من المحتمل أن يكون هناك بضعة طلاب في صفك من الذين كانوا أنصار كبار لبريتيني سبيرز لكنهم الآن لا يفكرون حتى في الحصول على أقراصها

المدمجة الجديدة، حتى وإن أعطوها مجاناً. أذواق الناس يمكن أن تغيير وهي تتغيّر مع مرور الوقت، وهذا يمكن أن يسبّب التنقلات في الطلب.

التغيّر في الدخل. بالطبع لا يقاد طلبنا بأذواقنا فقط ولكن أيضا بدخولنا. وعادة، قد نتوقّع أنّ الزيادة في الدخل تؤدّي إلى الزيادة في طلب سلعة أو خدمة معيّنة، في حين أن النقصان في الدخل يؤدّي إلى نقصان في الطلب. قد تميل إلى شراء لباس أكثر جودة عندما تكون في عملك الصيفي لكنك ستخفّض مشترياتك عندما تعود إلى الدراسة وينخفض دخلك. من المحتمل أن يسافر عدد أكثر من الناس إلى عالم ديزني عندما يعمل الإقتصاد بشكل جيّد وتزداد دخولهم. في الإقتصاد الراكد، مع عدد أكبر من الناس العاطلين عن العمل، من المحتمل أن يقل الطلب. لكن كن حذراً هنا. *التغييرات في الدخل تتعلّق إيجابياً بالتغييرات في الطلب على سلعة "عادية"*. لكن ليست كلّ السلع سلع "عادية". هناك أيضا مجموعة كاملة من السلع التي يحدث فيها النمط المعاكس. يدعو الإقتصاديون تلك السلع *بالسلع الرديئة*. السلعة هي سلعة رديئة إذا قلّ طلب المستهلكين عليها عندما يزداد دخلهم. على نفس النمط، يطلبون المزيد عندما يقل دخلهم. على سبيل المثال، يأكل طلبة الكليات ذوي الميزانيات المنخفضة في أغلب الأحيان المعكرونة والجبن أو معكرونة ramen. بعد التخرّج، والحصول على ذلك العمل العظيم الأول، قد يختارون صرف دخلهم بشكل مختلف، شراء كمية أقل بكثير من المعكرونة والجبن ووجبات أكثر من طعام المطعم التي يقدرون على شرائها الآن. بالنسبة *لأولئك* الطلاب، المعكرونة والجبن سيكونان سلعة رديئة: عندما ارتفع دخلهم، قلّ طلبهم على تلك السلعة.

على أية حال، دعنا لا ننسى أن القيمة هي حسب نظرة المختار. ما يعتبر سلعة رديئة (دون المستوى) لمستهلك ما، قد تكون في الحقيقة سلعة عادية لشخص آخر. إنّ التعبير "*رديئة*" هو تعبير سيء الحظ، لأنه يبدو أنه يشير ضمناً إلى أنّ السلعة يجب أن تكون ذات نوعية متواضعة أو رديئة. لكن ليس بالضرورة أن تربط علامة "رديئة (دون المستوى)" بالنوعية مطلقاً. في كل الأحوال، نحن ملتزمين باستعمال تلك العلامة. *يميّز الإقتصاديون السلعة العادية عن السلعة الرديئة بشكل خاص بواسطة الطريقة التي يستجيب فيها المستهلكون إلى التغييرات في الدخل*. ارجع إلى الفصل الثاني، وادرس حالة جونز وبراون، الجاران الذي يقومان بصنع البيرة في البيوت. افترض أن كلاهما تلقى زيادة دفع كبيرة. يمكن لجونز الآن أن يرسل أطفاله إلى كليّة المجتمع المحلي. طلبه البيتي لتلك السلعة ازداد. براون، من الناحية الأخرى، تشجّع طفلها الآن على ترك كليّة المجتمع والتقدّم إلى كليّة آيفي. طلبها البيتي لكليّة المجتمع الآن نقص. لذا فإن كليّة المجتمع تعتبر سلعة عادية لعائلة جونز، ورديئة لعائلة براون.

تقدّر طريقة التفكير الإقتصادية حقيقة أنّ كلّ شيء مرتبط. يحبّ الاقتصاديون أن يقولوا أنّ كلّ شيء يعتمد على كلّ شيء آخر. وهم يعنون ذلك. رأينا حتى الآن أن رغبة المستهلكين بشراء سلعة ما مرتبطة بسعر السلعة موضع السّؤال، بالإضافة إلى أذواقهم وتفضيلاتهم ودخلهم. لكن هناك المزيد. عندما نختار بين الخيارات المختلفة، سيقارن المستهلكون أسعار السلع الأخرى أيضاً. التغييرات في أسعار السلع الأخرى يمكن أن تولّد تغيّر جيد جداً في الطلب على السلعة قيد النّظر. مع ذلك، فإن سعر أيّ سلعة له معنى فقط عندما يعتبر مقابل أسعار المجموعة الواسعة للسلع والخدمات الأخرى التي يأخذها المختار بعين الاعتبار.

"ذلك أصبح غالي جداً!"

هذا يقودنا إلى عامل رابع يغيّر الطلب: التغيّر في سعر بديل السلعة. انظر لما حدث عندما زاد سعر الماء في منطقتنا: زاد الطلب على رؤوس الرش عالية الضغط الموفرة للماء. لم يشترى الناس المزيد من تلك الأشياء لأن سعرهم قلّ، وإنما بدلاً عن ذلك لأن سعر الماء زاد. أو خذ بعين الاعتبار البرغر والستيك. افترض أن البرغر كان مسعّراً بالأصل بقيمة دولارين لكلّ باوند في حين كان الستيك مسعّر بقيمة 4 دولارات لكلّ باوند. ماذا سيحدث إذا حصل، لأي سبب كان، أن ارتفع سعر البرغر لوحده؟ افترض أن سعر البرغر ارتفع إلى 3 دولارات لكلّ باوند. يقترح قانون الطلب أن الناس سيشترون كمية أقل من البرغر. الكمية المطلوبة تقل. في نفس الوقت، قد يكونون الكثير أكثر ميلاً إلى شراء الستيك، بديل البرغر. الطلب على الستيك يميل إلى الزيادة. أو خذ مثالاً مختلف تماماً. السيارات الأجنبية الأرخص المستوردة إلى الولايات المتّحدة تميل إلى تقليل الطلب على السيارات أمريكية الصنع. لا عجب في أن منتجو السيارات الأمريكيين يصرّون على سلسلة من الحصص النسبية أو الضرائب لرفع أسعار سيارات منافسيهم

الأجانب. مع بقاء كلّ شيء آخر ثابت، زيادة (أو تناقص) سعر سلعة معطاة ستميل إلى زيادة (أو تناقص) الطلب على بديل السلعة.

التغيّر في سعر سلعة مكمّلة يمكن أن يولّد أيضا تغيّر في الطلب. السلع المتكاملة هي سلع "تباع سوية"، مثل النقانق المقلية وخبز النقانق المقلية، أو الماء والمسابح، أو الغازولين وسيارات SUV ذات الثمان إسطوانات. من المتوقع أن البقال الذي يضع النقانق المقلية بسعر مخفض سيبيع المزيد من النقانق المقلية. ذاك هو قانون الطلب يعمل: الكمية المطلوبة من النقانق المقلية ستميل إلى الارتفاع. على الأرجح أيضاً أنه سيبيع المزيد من خبز النقانق المقلية (السلعة المكمّلة) حتى وإن لم يضعها بسعر مخفض. الزيادة في مشتريات النقانق مقلية ستؤدّي إلى زيادة في مشتريات الخبز. بالرغم من أن أسعار الخبز ثابتة، إلا إن الطلب العامّ على الخبز سيزيد. من المتوقع أن أسعار الماء المرتفعة ستخفّض الطلب على المسابح. كلك فإن أسعار الغازولين المرتفعة ستميل إلى تخفيض الطلب على السيارات شديدة الاستهلاك للغازولين. *مع بقاء كلّ شيء آخر ثابت، زيادة (أو تناقص) سعر سلعة معطاة ستميل إلى تناقص (أو زيادة) الطلب على السلعة المكمّلة.*

"دعنا نشتري المزيد الآن قبل أن يزيد السعر أكثر."

وأخيراً، *التغيّر في السعر المتوقّع للسلعة* يمكن أن يسبّب تغيّر في الطلب العامّ على تلك السلعة. ازداد الطلب على الغازولين فجأة في يوم الهجوم الارهابي على مدينتي نيويورك وواشنطن. تغيّرت توقّعات الناس بخصوص السعر المستقبلي للغازولين بشكل مفاجئ ومثير. توقّعوا الآن أن السعر سيقفز. تصرّفوا بناءً على توقّعهم الجديد عن طريق الإسراع لشراء المزيد من الغازولين، محاولين بذلك ملء سياراتهم الآن قبل ارتفاع الأسعار. بكلمات أخرى، *طلبهم على الغازولين زاد في 9/11*. حدث هذا في كافة أرجاء الولايات المتحدة الأمريكية. (وفي الحقيقة، تلك الزيادة في الطلب على الغازولين سببت زيادة كفاجئة في أسعار الغازولين!)

أو خذ بعين الاعتبار حالة مختلفة. افترض أنك تفكر في شراء تلفزيون LCD. بينما تتسوّق، وتستعدّ لشراء واحد اليوم، تصادف زميلة لك تعمل في المحل. تخبرك زميلتك بشكل هادئ أنّ هذه التلفزيونات ستوضع بسعر مخفض الأسبوع القادم، ستباع بسعر 20 بالمائة من السعر الحالي. كيف ستستجيب لذلك؟ إذا قرّرت *الانتظار حتى ينخفض السعر* – أي أنك تصرّفت بناءً على *توقّعك الجديد للسعر الأقل في الأسبوع القادم* – فإن *طلبك الحالي* على تلفزيون LCD ينقص في ضوء ذلك التوقّع الجديد.

سوء فهم سببه التضّخم

أحد الأسباب الرئيسية التي يعتقد العديد من الناس بسببها أنّ قانون الطلب لا يعمل هو أنّهم نسوا أخذ آثار التضّخم بالحسبان. في فترة التضّخم السريع، معظم زيادات السعر الظاهرية ليست زيادات سعر حقيقية مطلقا. ستبحث طبيعة، وأسباب، ونتائج التضّخم بالتفصيل لاحقا في هذا الكتاب (بدءاً من الفصل 14)، لكن التضّخم يشوّه تصوّراتنا عن التغييرات النسبية في التكلفة والسعر مما يجعلنا نفكر بها بشكل أفضل قبل الذهاب قدماً. أونصة من التوقع قد تحيل دون باوند من التشويش.

التضّخم يعني زيادة في متوسط سعر السلع النقدي. لكن لأننا متعودون على التفكير بسعر أيّ شئ على أنه كمية النقود التي يجب أن نضحّي بها للحصول على ذلك الشيء، نستنتج بسهولة بأنّ ضعف المال يعني ضعف التكلفة أو التضحية. على أية حال، لا تكون الحالة كذلك إذا كانت ضعف الدولارات لها نصف القوة الشرائية فقط. إذا وجب مضاعفة السعر النقدي لكلّ سلعة، بما في ذلك العمالة البشرية وأيّ شيء آخر يبيعه الناس أو يؤجرونه من أجل الحصول على المال، فلن يكون هناك تغيّر حقيقي في سعر أي سلعة – ماعدا المال، بالطبع، الذي قلّ سعره بنسبة النصف. ولذا فإن مضاعفة سعر الغازولين لن يقنع الناس بالضرورة باستعمال كمية أقل من الغازولين – *إذا حدث في نفس الوقت مضاعفة لدخولهم وأسعار كلّ السلع الأخرى التي يستعملونها*.

باوندان من البرغر على الأكثر. افترض بدلاً من ذلك

خذ بعين الاعتبار هذه الحالة البسيطة جداً. افترض أنك تحصل على 5 دولارات أمريكية في السّاعة (بعد اقتطاع الضريبة) من عملك في مكتبة الكلية. افترض أيضا بأنّه يمكنك أن تشتري خمس علب من معكرونة الرامن ramen بسعر 1.00 دولار أمريكي، وبرغر بسعر 2.50 دولار أمريكي لكلّ باوند. ساعة عملك، وبالأخص الدخل الذي تولّده، يزوّدك بقوّة لشراء ما يصل إلى 25 علبة من معكرونة الرامن ramen أو

أن كلّ الأسعار، بما في ذلك أجرة ساعة عملك، قد تضاعفت. تكسب الآن 10 دولارات أمريكية في السّاعة. يفضّل أي شخص أن يكسب 10 دولارات مقارنة بـ5 دولارات في السّاعة، إذا بقيت الأشياء الأخرى ثابتة. لكن إذا تضاعفت أيضاً كل أسعار السلع التي يزوّدها الآخرون، فإنك في الحقيقة، لست أغنى من ذي قبل. ما زال بإمكانك أن تشتري، على الأكثر، 25 علبة من المعكرونة أو باوندين من البرغر بدخلك النقدي الجديد البالغ 10 دولارات في الساعة. في هذا المثال البسيط جدا، نرى بشكل واضح أنّ السعر النسبي لعملك، ومعركونة الرامن ramen، والبرغر لم يتغيّر.

"في أيام الخير السابقة، كان الفل يكلّف 50 سنت فقط." (لكن يا جدّي، ألم تكن وقتها تكسب 50 سنت في الساعة فقط؟)

في الحقيقة، لا تتغيّر كلّ الأسعار النقدية بنسب متساوية كنتيجة للتضخّم – وهذا أحد الأسباب الذي يجعل التضخّم يخلق المشاكل. لكنّهم يميلون إلى التحرّك سوية. ولذلك، إذا أردنا اختبار تأثير زيادة معيّنة في السعر، يجب أن نتجرّد أولاً من تأثيرات الزيادة العامّة في الأسعار. افترض، على سبيل المثال، أن الكليّة التي كانت تكلّف طلابها 5,000 دولار أمريكي في السّنة التعليمية في عام 1975 أصبحت تكلّفهم 15,000 دولار أمريكي في السّنة التعليمية في عام 2005. ما هو مقدار الزيادة في الرسوم التعليمية التي قامت الكليّة برفعها خلال هذه الفترة؟ إنّ الجواب هو أنّها لم ترفع الرسوم التعليمية مطلقاً. لو أن الرسوم التعليمية بقيت متماشية فقط مع معدل التضخم، فإن الرسوم كانت سترتفع من 5,000 دولار أمريكي إلى أكثر من 15,000 دولار أمريكي في السّنة.

الزمن لصالحنا

إذا كنت شخص من النوع النزّاع إلى الشك والارتياب، فقد تشكّ فيما إذا كان الناس حقاً مرنين وقابلين للتعديل كما تقترح كلّ هذه الأمثلة. ذلك شكّ صحّي. التغيّرات في الكمية المطلوبة لأيّ تغير معطى في سعر ما ستكون أكبر كلما زادت الفترة الزمنية المخصصة للتعديل.

خذ بعين الاعتبار سعر الغازولين. إلى أي مستوى يجب أن يرتفع سعر الغازولين قبل أن يخفّض الأمريكان استهلاكهم له أثناء أزمة أوبك في السبعينات؟ لا تجب بدون أن تلاحظ أولاً أنّ السعر لم يرتفع بالمقدار الذي اقترحته الأرقام. مرة أخرى، *السعر النسبي هو الذي يهّم*، ومعظم الزيادة في سعر الغازولين كانت مجرّد ارتفاع بسبب التضّخم في سعره النقدي. السعر في عام 1972 والبالغ 38 سنت لكلّ غالون من الغاوزلين العادي كان سيرتفع إلى حوالي 1.35 دولار أمريكي حالياً *إذا تماشى ارتفاع أسعار الغازولين مع معدل التضخم فقط*. يبقى السؤال الجيد مع ذلك: ما مقدار الزيادة في السعر النسبي الذي يجب أن تكون حتى يقل استهلاك الغازولين بنسبة 10 بالمائة أو 25 بالمائة أو حتى 50 بالمائة؟ يعتمد الجواب بشكل واضح على الوقت المخصص للتعديلات. سيشتري الناس السيارات التي تستعمل مقدار أقل من الوقود، وسينتقلون إلى سكن أقرب إلى عملهم، وسيرتّبون اشتراكات في السيارات إذا ارتفع سعر الغازولين بمقدار كافي جداً؛ لكنّهم لن يقوموا بعمل ذلك مباشرةً. سيستغرق مهندسو الآلات أيضاً بعض الوقت لزيادة كفاءة وقود السيارات، وستستغرق الحافلات وشركات الطيران بعض الوقت لتوسيع برامجها، مما يزوّد مستعملي السيارات ببدائل أكثر وأفضل من الغازولين. في المدى القريب، نحن واقعون في مشكلة. لكن بمرور الوقت (على المدى الأطول)، نتعلّم البحث عن بدائل للغازولين (اشتراكات في السيارات، ومحرّكات بستّة وأربعة إسطوانات، رحلات قيادة ترفيهية أقصر عبر البلاد، وهكذا). نجد طرق جديدة للاقتصاد.

لم يسمع بالاشتراك في السيارة قبل القفزة في أسعار النفط في السبعينات.

بأخذ كلّ أمثلتنا تقريباً من دائرة القرارات البيتية، قد نكون حجبنا الحقيقة المهمة بأن الزبائن يشملون المنتجين بالإضافة إلى الأسر. تستعمل الشركات التجارية الماء والغازولين، أيضاً، وهم أحياناً يستعملون الكثير منها مما يجعلهم شديدو الحساسية تجاه التغيّرات في السعر. ستهمل بعض العوامل الرئيسية التي تجعل منحنيات الطلب تنحدر إلى الأسفل إذا أغفلت عن المساهمة الي يقوم بها المنتجين على طلب العديد من السلع. في حالة الماء، عادة تتخذ قرارات الموقع على أساس السعر المتوقّع للماء، ومن ثم تؤثّر تلك القرارات على الكميات المطلوبة في المناطق الجغرافية المختلفة.

يُستغرق وقت لاكتشاف البدائل.

لكنّ الزبائن يستغرقون الوقت لإيجاد البدائل والبدء باستعمالها. كما يستغرق المنتجون أيضاً الوقت لابتكار وإنتاج ونشر البدائل. كنتيجة لذلك، الكمية التي يزيد فيها الناس أو يقللون مشترياتهم عندما يتغيّر السعر تعتمد كثيراً على الفترة الزمنية التي سنلاحظ التعديل خلالها. من حين لآخر، حتى الزيادة (أو النقصان) الكبيرة في السعر لن تؤدّي في باديء الأمر إلى أي نقصان (أو زيادة) هامّ في الاستهلاك. وهذا يؤدي بالناس أحياناً إلى استنتاج أن السعر ليس له تأثير على الاستهلاك. استنتاج خاطئ جداً! لا شيء في هذا العالم يحدث فوراً. يجب أن يسمح للناس، مخلوقات العادات، بالوقت ليكتشفوا بأنفسهم أنّ هناك بدائل لأيّ شئ.

مرونة سعر الطلب

من المتعب جداً التحدّث عن "الكمية التي يزيد فيها الناس أو يقللون مشترياتهم عندما يتغير السعر." لكن هذه علاقة مهمة ذات العديد من التطبيقات المفيدة. لذلك اخترع الاقتصاديون مفهوم خاصّ يلخّص هذه العلاقة. إنّ العنوان الرسمي لهذا المفهوم هو *مرونة سعر الطلب*. ذلك اسم ملائم. المرونة تعني المستجيبية. (كرة الغولف أكثر مرونة من الرخام عندما تضرب بحديد ثلاثي.) إذا تغيّرت الكمية التي يرغب الناس بشرائها تغيّراً جوهرياً كنتيجة لتغيّر بسيط في السعر، يُقال عن الطلب أنه مرن. أمّا إذا أدّى التغيّر الكبير جداً في السعر إلى تغيّر صغير في الكمية المطلوبة، يُقال عن الطلب أنه غير مرن.

مرونة سعر الطلب = % التغيّر في الكمية المطلوبة Q / % التغير في السعر P

تُعرّف مرونة سعر الطلب بدقة على أنها *النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر*. وبالتالي، إذا أدت الزيادة في سعر البيض بنسبة 10 بالمائة إلى انخفاض في عدد البيض الذي يحتاج الناس لشرائه بنسبة 5 بالمائة، فإن مرونة الطلب تكون 5 بالمائة مقسومة على 10 بالمائة، أو 0.5. (لنكون دقيقين تماماً، مرونة الطلب تساوي سالب 0.5، حيث أن السعر والكمية المشتراة يتغيّران عكسياً. لكن للبساطة سنهمل الإشارة السالبة ونتعامل مع كلّ معاملات المرونة كما لو أنّها كانت موجبة.)

عندما يكون معامل المرونة أكبر من 1.0 (مع إهمال الإشارة) – أي عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أكبر من النسبة المئوية للتغيّر في السعر – يٌقال عن الطلب أنه مرن. عندما يكون معامل المرونة أقل من 1.0، أي عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أقل من النسبة المئوية للتغيّر في السعر – يٌقال عن الطلب أنه غير مرن. سيرغب المتعلّمون الملزمون بمعرفة ما يُقال عن الطلب عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة مساوية بالضبط للنسبة المئوية للتغيّر في السعر، مما يجعل معامل مرونة الطلب يساوي 1.0 بالضبط. قد تحفظ بعيداً المعلومات الخاصة بوحدة مرونة الطلب.

تتأثّر المرونة بثلاثة عوامل:

الوقت (كما نوقش مسبقاً). كلما زاد الوقت المتوفر للناس من أجل التعديل مع تغير السعر، كلما أصبح الطلب أكثر مرونة.

توفر وقرب البدائل المعروفة. يقتصد المستهلكون في مواجهة السعر الأعلى عن طريق البحث عن البدائل. في الحقيقة، هناك بدائل لكلّ شيء، لكن بعض الأشياء لها بدائل معروفة أكثر من الاخرى. كلما زادت البدائل، كلما زادت مرونة الطلب. تؤدّي البدائل الأقل إلى مرونة طلب أقل. (هلّ بإمكانك أن ترى كيف يرتبط الوقت وتوفر البدائل المعروفة بعضها ببعض؟ في أغلب الأحيان يستغرقنا بعض الوقت لدراسة واكتشاف البدائل الملائمة.)

نسبة ما يصرفه الشخص من ميزانيته على سلعة ما. كلما قلت النسبة التي يصرفها الشخص من ميزانيته على سلعة ما، كلما قلت حساسية المستهلكين لتغيّر السعر. سيكون الطلب أقل مرونة. إذا تم صرف نسبة أكبر من ميزانية الشخص على سلعة ما، فمن المحتمل أن يكون المشترون متسوقين أكثر حذراً وتبصّراً – أكثر حساسية للتغيّر في السعر – ولذا فإن الطلب سيميل إلى أن يكون أكثر مرونة.

يمكنك أن تبدأ بتعويد نفسك على استعمالات هذا المفهوم بسؤال فيما إذا كان الطلب مرن أو غير مرن في الظروف الحالية الموصوفة تالياً. ويتم مناقشة كلّ حالة في الفقرات اللاحقة.

"سعر الملح يمكن أن يتضاعف، وسأبقى أشتري نفس الكمية – كثير على قانون الطلب المزعوم."

الطلب على الشاحنات الصغيرة.

الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة.

الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة الحمراء.

"سيزيد مجموع إيرادات الجامعة من التعليم في الحقيقة إذا خُفّضت أجور التعليم بنسبة 20 بالمائة."

الطلب على الأنسيولين.

التفكير بشأن المرونة

"سعر الملح يمكن أن يتضاعف وسأبقى أشتري نفس الكمية وهذا كثير على قانون الطلب المزعوم". بالتأكيد أنه من وجهة نظر العديد من المستهلكين الذين أدمنوا على الملح، هناك عدد قليل جداً من البدائل الجيدة للملح. علاوة على ذلك، مستهلكو العديد من الأشياء الرخيصة، مثل الملح، أعواد الأسنان، معكرونة الرامن ramen، وربما حتى أقلام الرصاص، ليسوا حسّاسين للتغيّر في السعر بشكل كافي. على أية حال، ليس "الرخص" ذاته هو ما يجعل الطلب غير المرن، إنما هو نسبة ما يصرفه الشخص من ميزانيته على شيء ما. المصادفة هي أن مشترياتك السنوية لملح المائدة تشكّل جزء صغير من مشتريات بقالتك السنوية، ناهيك عن مشترياتك الكليّة. قد لا تعرف حتى مرتجلاً كم تصرف على الملح كلّ سنة. عندك حافز صغير لأن تكون متسوق للملح، "صعب الإرضاء" وحذر. لكنّنا نراهن بأنّ لديك فكرة جيّدة جداً عما تصرفه على التعليم أو الإيجار كلّ سنة، لأنه من المحتمل أنهم يشكّلوا نسبة مئوية هامّة أكثر بكثير من ميزانيتك. (بالطبع، قد لا تعرف ذلك إذا كان أبويك هم من يدفع فواتيرك، لكنهم بالتأكيد يعرفون ذلك!)

إذا ارتفع سعر الملح من 50 سنت إلى دولار لكلّ باوند، فإن العديد من الناس سيستمرون في شرائه كالمعتاد؛ إنهم لن يستجيبوا بشكل كبير، إذا كان هناك أي استجابة أصلاً. لكن انتبه إلى أمرين: (1) هذا لا ينتهك قانون الطلب، لأنه علاقة تتجلّى على كامل مدى الأسعار المحتملة. هل ستستمر الأسر في الشراء كالمعتاد إذا واصل السعر النسبي للملح ارتفاعه إلى 5 دولارات؟ أو 10 دولارات؟ (2) من المرجح أن المستعملين الآخرين للملح – خذ بعين الاعتبار بعض المطاعم أو مؤسسات الطعام الجاهز – الذين يستعملون جزء أكبر من ميزانيتهم لشراء الملح سيعملون على الاقتصاد في الملح بشكل أكثر بكثير عند ارتفاع أسعاره. بالتأكيد أن صناعة "البطاطا المملّحة" في أجزاء المنطقة الشمالية الشرقية ستحاول الاقتصاد بحذر أكبر.

الطلب على الشاحنات الصغيرة. دعنا ندرس هذا المثال، والمثالين التاليين، ضمن سياق توفر البدائل المعروفة. هلّ بإمكانك أن تدرج بعض البدائل للشاحنات الصغيرة؟ قائمة قصيرة للبدائا قد تتضمّن شاحنات التوصيل، وشاحنات التحويل، وعربات الأدوات الرياضية، والسيارات، ووسائل النقل العامّ، والدراجات البخارية وحتى الدراجات. إذا ارتفع سعر الشاحنات الصغيرة عموماً، سيبحث الناس عن بدائل مثل هذه.

ادرس الآن *الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة*. لاحظ أننا ضيّقنا صنف المنتج من الشاحنات الصغيرة عموماً إلى شاحنات الفورد الصغيرة فقط. ماذا سيحدث إذا ارتفع سعر شاحنات الفورد الصغيرة فقط؟ يمكن أن ينتقل الناس إلى البدائل، مثل تلك التي في قائمتنا. لكن في الحقيقة هناك الآن بدائل أكثر من تلك. يمكننا الآن أن نضيف إلى القائمة شاحنات كرايسلر، ودودج، وتشيفي، وتويوتا، ومجموعة كبيرة من الشاحنات الصغيرة الأخرى غير الفورد. من الواضح أن هذه البدائل ليست بدائل "للشاحنات الصغيرة" كصنف منتج، لكنّهم بدائل لشاحنات الفورد الصغيرة. لأن المستهلكين عندهم مدى أوسع من البدائل الجيدة للنظر فيها، سيكون الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة أكثر مرونة من الطلب على الشاحنات الصغيرة ككل.

وأخيراً، *الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة الحمراء*. صنف المنتج الآن أضيق. لكن ذلك يعني أن عدد البدائل الآن أكبر – يمكننا الآن أن نضيف إلى قائمتنا شاحنات الفورد الصغيرة الأرجوانية، والزرقاء، والخضراء، والسوداء، وكلّ شاحنات الفورد الصغيرة غير الحمراء الأخرى. منحنى الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة الحمراء سيتكون مرناً بدرجة أكبر بكثير من منحنى الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة، الأمر الذي يعني أن المستهلكين سيكونون حسّاسين بدرجة أكبر للزيادات في سعر شاحنات الفورد الصغيرة الحمراء لوحدها.

المرونة ومجموع الإيرادات الكليّ

"*في الواقع، سيزيد مجموع إيرادات الجامعة من التعليم إذا قلت رسوم التعليم بنسبة 20 بالمائة*." إنّ مجموع إيرادات الجامعة من التعليم هي ناتج ضرب رسوم التعليم في عدد الطلاب الذين يسجّلون. إذا أدّى انخفاض رسوم التعليم بنسبة 20 بالمائة إلى زيادة

في إيرادات التعليم، فإنّه لا بدّ وأن يكون هناك زيادة في التسجيل بنسبة أعلى من 20 بالمائة. التغيّر في النسبة المئوية للكمية المطلوبة أكبر من التغيّر في النسبة المئوية للسعر، لذا فإن الطلب مرن.

هذا يقترح طريقة تفكير بسيطة حول المرونة. تذكّر بأنّ الكمية المطلوبة ستتحرّك دائما في الإتّجاه المعاكس للسعر. *إذا سّبب تغير السعر تحرّك مجموع الإيرادات في الأتّجاه المعاكس لتغير السعر، فإن الطلب لا بد وأن يكون مرن*. يجب أن تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أكبر من النسبة المئوية للتغيّر في السعر لأن مجموع الإيرادات عبارة عن ناتج ضرب السعر في الكمية. وذلك هو تعريف الطلب المرن. *إذا سّبب تغير السعر تحرّك مجموع الإيرادات في نفس اتّجاه تغيّر السعر، فإن الطلب لا بد وأن يكون غير مرن*. التغيّر في الكمية المطلوبة لم يكن كبير بما فيه الكفاية ليرجح على التغيّر في السعر. وذلك هو معنى الطلب غير المرن.

لا تقفز إلى استنتاج أن الجامعة ستكون دائماً في وضع مالي أفضل، بإعطاء طلب مرن، إذا خفّضت رسومها التعليمية. صحيح أن رسوم التعليم الأقل ستعني إيرادات أكبر عندما يكون الطلب مرناً، لكن تسجيل عدد أكبر من المحتمل أن يعني أيضاً تكاليف كلية أعلى. يجب أن تقرّر الجامعة في مثل هذه الحالة فيما إذا كانت الإضافة في مجموع الإيرادات ستكون أكبر من الإضافة في التكاليف الكلية. (لكن يجب أن ترجئ مشاكل استراتيجية التسعير حتى نصل إلى الفصل 9.)

من الناحية الأخرى، تقودنا العلاقة بين المرونة ومجموع الإيرادات إلى طرح خطأ شائع: يعتقد العديد من الناس بأنّ كلّ ما تحتاجه شركة ما "لتجمع المزيد من المال" هو رفع أسعارها. لكن إذا قامت الشركة برفع أسعارها بنسبة 20 بالمائة مثلاً، وانخفضت الكمية المطلوبة (قانون الطلب!) بأكثر من 20 بالمائة، فإن مجموع الإيرادات سيقل.

أسطورة الطلب العمودي

منحنيات الطلب ليست غير مرنة تماماً على كامل مدى الأسعار. لا إستثناءات. سيرسم منحنى الطلب غير المرن تماماً كخطّ عمودي، ملمّحاً إلى عدم وجود بدائل للسلعة موضع السّؤال. ستكون حكيماً بعدم البحث عن مثل منحنيات الطلب هذه في العالم الحقيقي. سيكون ذلك مثل البحث عن وحيد قرن في عالم الخيول.

ما الذي يقودنا أخيراً، كما وعد، إلى الطلب على الأنسيولين. هل هو خطّ عمودي؟ حسنا، عرفنا بأنّ حمية أفضل ورعاية صحية شمولية هي بدائل معتبرة، وربما يمكننا، إذا أحببنا، أن نضيف إلى القائمة الدعاء، وقوّة التفكير الإيجابي، وعدد كبير من البدائل الأخرى. لكن افترض بأنّك لا زلت تشكّ. دعنا نفترض – بشكل مؤقت – أنّ المصابون بالسّكري لا يعتبرون أيّ من هذه الأشياء كبدائل محتملة. إذا افترضنا أن الطلب على الأنسيولين عمودي تماماً، ماذا ستكون النتائج؟ المصابون بالسّكري سيصرفون أدويتهم (مرة أخرى، حسب أوامر الطبيب) بغض النظر عن السعر الذي يجب عليهم أن يدفعوه للحصول على الأنسيولين. إذا كانت وصفتهم الدوائية تكلّف 3 دولارات في الإسبوع، فإنهم سيقومون بذلك. إذا كلّفت نفس الوصفة 30 دولار في الإسبوع، فإنهم سيقومون بذلك. إذا كلّفت الوصفة 300 دولار في الإسبوع، فإنهم سيقومون بذلك. أليس كذلك؟ هل هو أمر مضمون أن تفترض أن الناس يتصرّفون حقاً بهذه الطريقة؟ طريقة التفكير الاقتصادية تقترح، بدلاً من ذلك، بأنّ الدعاء يبدو بديل جذّاب جداً للأنسيولين إذا ارتفع سعره.

انظر إلى الموضوع بطريقة أخرى. افترض، بدلا من ذلك، أن سعر الأنسيولين هو 30 دولار في الأسبوع وبعد ذلك انخفض بشكل كبير إلى دولار واحد فقط في الأسبوع. هل سيستعمل المصابون بالسّكري المزيد من الأنسيولين الآن؟ نعم. لكن على ماذا يدلّ ذلك؟ المصابون بالسّكري على الأرجح سيصرفون المزيد من الأدوية عندما تكون التكلفة أقل. زادت الكمية المطلوبة عندما قلّ السعر الذي يدفعونه. بالطبع، ذلك يعني أن الطلب على الأنسيولين يميل إلى الأسفل، بدلا من كونه خطّ عمودي. وفي الحقيقة، هو كذلك.

يمكن التعبير عن قانون الطلب الآن بلغة المرونة كما يلي: ليس هناك شيء مثل الطلب غير المرن تماماً على كامل مدى الأسعار المحتملة. معظم المشترين سيستجيبون قليلاً على الأقل للتغيّر في التكلفة عليهم، وكلّ المشترين سيستجيبون للتغيّر الكبير بما فيه الكفاية. إذا كان هذا يبدو واضح جداً ولا يحتاج للذكر، فارجع إلى صحيفتك اليومية للحصول على دليل بإنّه غير واضح لكلّ شخص على الإطلاق. الناس حسنو النيّة وبعض الناس من سيئو النية يتكلمون بشكل مستمر عن الحاجات الأساسية، والمتطلبات الدنيا، والضرورات المطلقة. لكن منحنيات الطلب نادراً ما تكون غير مرنة مثلما تفترض. هذا لا يدلّ، بالطبع، على أنّ الطلبات مرنة دائماً. ذلك سؤال أكثر صعوبة، لكي يجاب بالنظر إلى كلّ حالة على حدى. لكن كما سنكتشف بعد ذلك، أنه سؤال مهم جداً لأي أحد منا يرغب بتحديد مدى جودة أداء نظامنا الإقتصادية.

كلّ السلع النادرة يجب أن توزّع بطريقة ما

استعملنا حتى الآن أسعار السوق، والرغبة في دفعها، كمعاييرنا الأساسية لتوزيع السلع والخدمات النادرة، من الماء إلى الشاحنات الصغيرة إلى الأنسيولين.

هناك عدّة طرق لتوزيع السلع النادرة.

إذا كانت السلعة نادرة – إذا لم يكن باستطاعة الناس الحصول على مقدار ما يرغبون به بدون التضحية بشيء آخر يقيّمونه – فإن تلك السلعة يجب أن توزّع. بكلمات أخرى، يجب تأسيس معيار أو قاعدة من نوع ما للتمييز بين المدّعين لتحديد من سيحصل على كم. الرغبة في دفع المال للسلعة هي معيار واحد، لكن هناك العديد من الأنظمة الأخرى التي نستعملها في الحقيقة. إنها قضية حقوق بشكل صحيح.

تروق فكرة "التوزيع وفق الحاجة" بالغريزة للعديد من الناس، لكنها تروق بشكل أقل لأي شخص قرأ الجزء الأول من هذا الفصل أو فكّر ببساطة حول مدى غموض، وعدم موضوعية، ونسبية، واعتباطية هذا المعيار وكم هو معرّض لسوء الاستخدام في أيّ مجتمع حاول استخدامه على نطاق واسع. نظام آخر هو "من يأتي أولاً، يُخدم أولاً." حينما ترى الناس يقفون في صف لشراء شيء ما، فإنك تلاحظ عمل نظام توزيع يستخدم هذا المعيار، عادة كمعيار مكمّل للرغبة في دفع المال. نظام آخر لتوزيع السلع النادرة هو اليانصيب. ذلك النظام ينفذ إلى العديد منّا كطريقة عادلة لتوزيع سلعة نادرة عندما لا يبدو أن عند أحد من أولئك الذين يريدونها إدّعاءات أفضل من أي أحد آخر. أحياناً نوزّع باستعمال معيار الحصص المتساوية للكلّ. نقطّع الكعكة أو البيتزا إلى شرائح متساوية الحجم وندع كلّ شخص يحصل على شريحة واحدة فقط. الحيوانات المهتمّة بالتغذّي على الجثث بانتظام تستخدم معيار "القوة تصنع الحقّ" كطريقتهم في توزيع السلعة النادرة، كما يفعل البشر في بعض المناسبات. يستخدم البشر معيار الأهلية أيضاً في بعض السياقات: تذهب السلع النادرة إلى أولئك الذين يستحقّونها، لأي سبب كان. هل يمكنك أن تفكّر بأمثلة توزّع فيها السلع والخدمات وفقاً للسلطة السياسية!

كلّ واحد من أنظمة التوزيع هذه له فوائده. لكن لكلّ منه أيضاً بعض المضار الحقيقية عندما يعتبر كنظام عامّ لتخصيص السلع النادرة، خصوصاً بين أعضاء ما يدعوه آدم سميث "بالمجتمع التجاري." سيقضي الناس الكثير من الوقت وهم واقفون في الصف إذا وُزّعت معظم السلع باستخدام معيار "من ياتي أولاً، يُخدم أولاً". بالرغم من أن اليانصيب يروق لنا على أرضية الإنصاف عندما لا يكون لأحد أيّ إدّعاء خاصّ بالسلع النادرة، التخصيص بالحظ لن يعير أي إنتباه إلى تنوّع الرغبة والظرف. الحصص المتساوية للكلّ تكون ذات معنى قليل عندما لا تكون السلع قابلة للانقسام إلى حصص متساوية بسهولة، أو عندما تكون الحصص المقسّمة إلى أجزاء متساوية صغيرة جداً بحيث لا تكون ذات قيمة كبيرة لأيّ مستعمل. لمبدأ "القوة تصنع الحقّ" عوائق واضحة، ليس فقط للضعفاء لكن أيضا للأقوياء، الذي يرغمون على إنفاق مصادر ثمينة للاستيلاء على جزئهم والدفاع عنه. "التوزيع وفق الأهلية" نظام معقول للناس الذين يتفقون على ما تشكّله الأهلية وكذلك على إجراء لتحديد ما يقتنيه كل شخص بالضبط من أهلية؛ لكن تلك الشروط نادراً ما ترضى خارج الدوائر الاجتماعية الصغيرة جداً، مثل عائلة مترابطة بشدة.

الأمر الأكثر أهمية هو أن التوزيع باستخدام أيّ من المعايير المذكورة أعلاه يهمل مشكلة *العرض*. حيث أن السلع التي تسقط من السماء مثل المنّ قليلة جداً، فقلّما يكون مقدار ما هو متوفر مستقل عن النظام المستعمل للتوزيع. معظم السلع تنتج من قبل الناس الذين يريدون أن يُكافؤوا لجهودهم. نظام توزيع السلع النادرة الذي لا ينتج مكافآت ملائمة لأولئك الذين تخلق قراراتهم تلك السلع سينهار في النهاية. لكنّنا نؤجّل اعتبار العرض لكي نركّز في هذا الفصل على مفهوم الطلب. حتى عندما يُنظر إليه من جانب الطلب بشكل خاص، يكون للنظام الذي يوزّع السلع النادرة على أولئك الذين يرغبون في دفع المزيد من المال للحصول عليها فوائد مهمة أيضاً غالباًً ما نغفل عنها. بشكل أساسي جداً، يميل هذا النظام إلى توسيع حرية الناس وقوتهم بتمكين الأفراد من الاقتصاد كما تقترح ظروفهم المعيّنة الخاصة. خذ حالة الغازولين بعين الاعتبار.

هناك عدّة طرق لاقتصاد الغازولين: امش أكثر، أو استقل الحافلة، أو اركب دراجة، أو شكّل اشتراك في سيارة، أو انقل سكنك إلى مكان أقرب للعمل، أو خفّض سرعة الطريق السريع، أو والف المحرّك، أو تخلّ عن بعض النشاطات (مثل التزحلق على الماء وجولات البهجة)، أو خطّط بعناية أكثر، أو ادمج السفرات، أو اقض العطل في مكان أقرب إلى البيت، أو اشتر سيارة أصغر أو أكثر كفاءة في استهلاك الوقود. التكلفة أو التضحية التي ستستلزمها كلّ من خطوات الإقتصاد هذه ستتغيّر بين الأفراد، بشكل كبير أحياناً. أولئك الذين لديهم إمكانية الوصول إلى خدمات الحافلات الجيدة قد يضحّون بالقليل عن طريق ركوب الحافلة – ما لم يكن ركوب الحافلة يسبب غثياناً. أولئك الذين لهم زملاء عمل في حيّهم قد يكونون قادرين على تشكيل اشتراك سيارة بتكلفة منخفضة – ما لم يكن كل واحد منهم يفكّر بأفضل ما عنده خلال رحلته اليومية إلى العمل بينما يستمع إلى الموسيقى العالية. أولئك الذين كانوا يخطّطون لشراء سيارة جديدة قد يجدون بعض الإزعاج في استبدال السيارة الكبيرة بسيارة صغيرة – ما لم يكن عندهم عائلة كبيرة أو يستعملون سيارتهم بانتظام لنقل اللوحات الكبيرة. ليس هناك صيغة ستلائم كلّ شخص وأفضل طريقة اقتصاد لكل شخص. أجاز الأوربيون من مدة طويلة خلط الإسكان السكني بأماكن العمل في نفس البنايات أو في بنايات مجاورة ويمشون

أو يركبون المصعد للوصول إلى العمل. إذا كنّا نعتقد أنه من المهم أن يقتصد الناس في الغازولين وأنّهم يقتصدون بطرق ليست مكلفة جداً، يجب أن ننظر إيجابياً إلى زيادة سعر المال النسبي للغازولين.

الحوافز

عندما يرتفع سعر سلعة ما، لا يكون هناك حاجة لإخبار مستعملو هذه السلعة بأن يقتصدوا – إنهم لا يحتاجون إلى اقتصاديين لإخبارهم بما يقومون به. بدلاً من ذلك، يجدون أن الاقتصاد هو أفضل اهتماماتهم، حتى إن لم يسمعوا بتلك الكلمة من قبل. كما أنه ليس هناك حاجة لإخبارهم بأن يقوموا أولاً بتخفيض الاستعمالات الأكثر تبذيراً لتلك السلعة؛ ذلك بالضبط ما سيريدون أن يقوموا به، مع أنّهم قد يختلفون بشكل واسع على ما يشكّل الاستعمال المبذّر. لن يحتاجوا لأن يراقبوا للتأكّد من أنّهم يقتصدون حقاً؛ أولئك الذين "يحتالون" سيغشّون أنفسهم. ارفع سعر الماء وسيكون عندهم الحافز لإيجاد وإصلاح التسرّب. لن يكن على الجزء الأكبر منهم أن يعانوا كثيراً حتى "يقوموا بدورهم"، لأنهم سيختارون بشكل طبيعي تلك الطرق التي تستلزم التضحية الأقل؛ وحيث أنهم يعرفون ظروفهم الخاصة أفضل بكثير مما يعرفه أي شخص آخر، فإنهم سيكونون في الموقع الأفضل للاختيار والانتقاء بين كلّ الطرق البديلة للاقتصاد.

هل المال هو كلّ ما يهم؟ التكاليف النقدية، التكاليف الأخرى، وحسابات اقتصادية

على أية حال، لا شيء من مناقشتنا في هذا الفصل يدلّ على أن السعر النقدي الذي يجب أن يدفع ثمن شيء ما هو مقياس كامل لتكلفته على المشتري. في الحقيقة، أحياناً هو مقياس ناقص جداً. يعرف الاقتصاديون هذا على الأقل كما يعرفه أي شخص آخر. بالتأكيد أن مفهوم الطلب لا يقترح أنّ المال هو الشيء الوحيد الذي يهمّ الناس. الإرباك والتشويش حول هذه النقطة قام بالكثير لخلق سوء فهم يبيّن أنه من المفيد أن نقف لحظة لتوضيح المسألة.

التصريح بأن الناس يشترون كمية أقل من أيّ شئ زادت تكلفته عليهم لا يشير ضمناً إلى أنّ الناس يهتمون فقط بالمال، أو أن الناس أنانيون، أو أن ما يتعلّق بالرفاهية الإجتماعية لا يؤثّر على السلوك. طريقة التفكير الاقتصادية تقترح بدلاً من ذلك بأنّه كلما زادت تكلفة الفرصة البديلة لعمل ما، سيميل المختار إلى القيام بهذا العمل بشكل أقل؛ وكلما قلّت تكلفة الفرصة البديلة لعمل ما، سيميل المختار إلى القيام بهذا العمل بشكل أكبر. لا يستجيب الناس للتغيّر في المنفعة المتوقّعة بشكل مجرّد؛ بل إنهم يقارنون المنفعة الإضافية المتوقّعة مع التكلفة الإضافية المتوقّعة، مهما كانت طريقة تحمّل تلك التكلفة. في اقتصاد السوق التجاري، المال هو قاسم مشترك. إنه "مقياس معتمد" فهمه سهل جداً. بشكل أكثر تحديداً، يسمح المال للأفراد بحساب التكاليف والمنافع النسبية. إنه شيء يلفت انتباه كلّ شخص لأنه بإمكان كلّ شخص أن يستعمله في مشاريع إضافية قد يصادف أن يهتمّ بها.

الأسعار المقاسة بالمال تسمح بالحسابات الاقتصادية.

إذا كان الرجل لا يستطيع أن يعتاش على الخبز وحده، فإنه بالتأكيد لا يستطيع كذلك أن يعتاش على المال وحده. لكن هذا لا يشير ضمناً إلى أنّ الخبز أو المال يخفقان في توفير الفوائد والاستعمالات المهمة. التغييرات في أسعار المال هي إشارات مفيدة تنسّق خطط استهلاك وانتاج الناس. لهذا يهتم الاقتصاديون بمثل هذه التغييرات كثيراً.

نظرة سريعة

المبادلات، المبادلات، المبادلات – معظم السلع نادرة، الأمر الذي يعني أنّه يمكن الحصول عليهم فقط عن طريق التضحية بسلع أخرى.

هناك بدائل لأيّ سلعة. الاقتصاد هو عملية القيام بمبادلات بين السلع النادرة عن طريق مقارنة المنافع الإضافية المتوقّعة مع التكاليف الإضافية المتوقّعة من الطرق البديلة لسعي كل شخص نحو تحقيق أهدافه. المنافع والتكاليف الحدّية هي المنافع والتكاليف الإضافية المتوقّعة في وضع معيّن.

مفهوم "الاحتياجات" يهمل ما يؤكّده مفهوم الطلب: التنوع الكبير لوسائل تحقيق الغايات والأهمية الناشئة عن أخذ المبادلات بعين الاعتبار.

"قانون الطلب" يفرض أن الناس يقتصدون: سيرغبون بشراء المزيد من أيّ سلعة عندما يكون سعرها أقلّ وكمية أقل عندما يكون سعرها أعلى.

الطلب على سلعة يعبر عن العلاقة بين السعر الذي يجب أن يدفع للحصول على السلعة وكمية السلعة التي سيخطّط الناس لشرائها. الطلب هو جدول أو منحنى ولا يجب أن يكون مشوّشاً بالكمية المحدّدة التي ستكون مطلوبة عند أي سعر معيّن.

لا تخلط بين التغيّر في الكمية المطلوبة والتغيّر في الطلب العامّ! إذا تغيّر سعر سلعة معيّنة، مع بقاء كلّ شيء آخر ثابت، فإن الكمية المطلوبة لتلك السلعة هي فقط المعرّضة للتغيير. على أية حال، الطلب العام نفسه يمكن أن يتغيّر عندما يتغيّر شيء آخر غير سعر السلعة موضع السّؤال. تلك التأثيرات الأخرى على الطلب العامّ – التأثيرات التي يبقيها قانون الطلب ثابتة – تتضمّن التغيّر في عدد المستهلكين، والتغيّر في الأذواق والتفضيلات، والتغيّر في الدخل، والتغيّر في أسعار البدائل والمكمّلات، وأخيراً، التغيّر في الأسعار المتوقّعة.

يعبّر عن مقدار ما سيرغب الناس في زيادة أو نقص مشترياتهم من سلعة ما استجابة لتغيّر في سعرها بمفهوم مرونة سعر الطلب، وهي النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر.

عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أكبر من النسبة المئوية للتغيّر في السعر، يقال عن الطلب أنه مرن، وسيؤدّي تغيّر السعر إلى تغييرات في إنفاق الدولار على السلعة تتحرّك في الاتّجاه المعاكس لاتجاه تغيّر السعر. عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أقل من النسبة المئوية للتغيّر في السعر، يقال عن الطلب أنه غير مرن، وسيؤدّي تغير السعر إلى تغييرات في إنفاق الدولار على السلعة تتحرّك في نفس اتّجاه تغيّر السعر.

مرونة سعر الطلب لسلعة ما تعتمد مبدئياً على توفر البدائل. كلما كانت بدائل السلعة أفضل، كلما زادت مرونة الطلب عليها. في أغلب الأحيان نحتاج لبعض الوقت للبحث عن مثل هذه البدائل واكتشافها، ولذلك فإن الوقت، أيضاً، يلعب دوراً في تحديد مرونة سعر الطلب. إضافة إلى ذلك، الجزء أو النسبة المئوية التي يكرّسها الشخص من ميزانيته لسلعة ما لها تأثيرها على المرونة.

السلع النادرة يجب أن توزّع حيث أنه، بالتعريف، لا يمكن لكلّ شخص أن يأخذ بقدر ما يودّ أو تودّ. بالرغم من أن العديد من المعايير يمكن أن تستعمل لتوزيع السلع النادرة – لتحديد من يحصل على ماذا وكم – فإن التوزيع من خلال التبادل الطوعي لحقوق الملكية الخاصة وباستخدام معيار سعر المال يميل إلى تحسين الحرية الاقتصادية وقوّة الأفراد. مثل هذه القواعد، وإشارات المعلومات التي تولّدها، تسمح للناس بالحساب وبالتالي الاقتصاد بطريقة أفضل على أساس حقائق معيّنة عن وضعهم الخاص.

أسئلة للمناقشة

ماذا يكون في بال الناس عندما يتحدّثون عن "الاحتياجات"؟

وفق مسح جالوب، تقول العائلة الأمريكية المتوسطة أنها تحتاج على الأقل 387 دولار أمريكي في الأسبوع بعد الضرائب "للعيش". يحتاج خريجو الكلية حسب التقارير إلى 462 دولار أمريكي في الأسبوع في المعدل، في حين يحتاج خريجو المدرسة الثانوية 384 دولار أمريكي في الإسبوع فقط. في حين يقول الديمقراطيون أنّه يمكن هم أن يعيشوا بمبغ 386 دولار أمريكي في الإسبوع، يدّعي الجمهوريون أنهم يحتاجون إلى 458 دولار أمريكي في الأسبوع. هل تعتقد حقا أن خريجي الكلية والجمهوريين عندهم احتياجات أكثر، أو احتياجات أغلى، من خريجي المدرسة الثانوية والديمقراطيين؟ ما الذي يفسّر هذه الاختلافات؟

وفق دراسة عن أمان السيارة الوطنية التي أجريت قبل بضع سنوات في الجامعة الشمالية الشرقية، 16 بالمائة من كلّ المستهلكين الممسوحين قالوا بأنّهم "يشترون بالتأكيد" نظام أمان الكيس الهوائي لسياراتهم إذا كانت الواحدة منها متوفرة بسعر 500 دولار أمريكي. على أية حال، فقط 5 بالمائة منهم "يشتري بالتأكيد" بسعر 1,000 دولار أمريكي. على ماذا يدلّ ذلك حول "الحاجة" للأكياس الهوائية من ناحية أولئك الناس المقتنعون أن الأكياس الهوائية ستقوم بعملها؟ بماذا توحِ الدراسة عموماً حول "الحاجة" للسلع المعدّة لإنقاذ الحياة؟

هل تتفق مع نتائج مسح يبيّن أن حوالي 60 بالمائة من كلّ الأمريكيين متوسّطي الدخل عندهم "حاجات قانونية لم تنفّذ"؟ ما هي بعض "الحاجات القانونية" التي ستكون عند العديد من الناس فقط إذا كان بإمكانهم أن يستأجروا محامي بسعر رخيص؟

تالياً فقرة من خبر على الصفحة الأولى نشر في "عالم العمّال" أثناء موجة حرارية قياسية في وسط غرب الولايات المتّحدة:

ألا يجب أن يكون التكييف حقّاً؟ لماذا يجب أن يكون سهل الوصول فقط لأولئك الذين يقدرون على شرائه؟ نظام يعرّف قيمة الإنسان استناداً على مقدار ما يمتلكه من مال هو فقط الذي سيرفض الحلّ البسيط بأنه في أسابيع الأزمة، يجب أن يكون التكييف موجوداً عند كلّ شخص يحتاج إليه.

من "يحتاج" التكييف؟ هل "يحتاج" الناس في البلاد الغنية مثل الولايات المتحدة الأمريكية إلى التكييف أكثر من الناس الذين يعيشون في مناطق أشدّ حرارة بكثير لكنها أيضاً أفقر بكثير، مثل بانغلادش أو النيجر؟ هل "احتاج" أي شخص التكييف قبل اختراعه؟

الزعم بأن بعض السلع هي "حاجات أساسية للإنسان" يحمل إيحاء قوي إلى أن الوصول إلى تلك السلع يجب أن يكون مسألة حقّ، وليس امتياز. لكن زعم الحقوق يستلزم منطقياً زعم الإلتزامات. حقّ التصويت، على سبيل المثال، يستلزم التزام مسؤولي الإنتخابات بقبول واحتساب اقتراعك؛ حقّك باستعمال شمسيتك الخاصة يتضمّن التزام من ناحية الآخرين بأن لا يستعيروها بدون إذنك.

تعلن الجمعية الطبية الأمريكية رسمياً أنّ "الرعاية الصحية حقّ لكلّ شخص". ما هي كمية ونوعية الرعاية الصحية التي تفترض أنّ الجمعية الطبية الأمريكية AMA تتحدّث عنها؟ هل زرع الكبد، على سبيل المثال، حقّ لكلّ شخص عنده كبد مريض؟

إذا كانت "الرعاية الصحية حقّ لكلّ شخص"، من هو الملتزم بتزويد الرعاية الصحية لكلّ شخص؟ من يقبل الالتزام حالياً بتزويد الناس بالرعاية الصحية؟ كيف اقتنعوا بقبول هذه الالتزامات؟

لدينا هنا ثلاثة مواد إخبارية تتعلّق بتكلفة العناية الطبية: (i) استعمال خدمات العناية الأساسية في منظمة رعاية صحية قيادية قلّت بنسبة 11 في المائة عندما فرضت منظمة الرعاية الصحية (HMO) 5 دولارات أمريكية رسوم لكلّ زيارة مكتب. (ii) وجد باحثون من الجامعة أن العجز المدّعى لألم الظهر السفلي يرتفع أو ينخفض مع معدّل البطالة المحليّ. (iii) عندما خفّض نظام الصحة السويدي فوائد تأمين الإجازة المرضية من 100 بالمائة من الدفع إلى 75 بالمائة للأيام المرضية الثلاثة الأولى و90 بالمائة لكلّ يوم فيما بعد، قلّ عدد أيام الإجازات المرضية بنسبة 20 بالمائة تقريباً. إلى ماذا يوحِ كلّ هذا حول "الحاجة" للرعاية الصحية؟

عندما يُسأل عمّا إذا كان هناك أيّ بدائل للماء، يردّ الطلاب في أغلب الأحيان "نعم .. الموت!" وضّح لماذا يسيئ هذا الجواب فهم ما يعنيه الإقتصاديون بـ "البدائل."

شخص ما يقول: "ليس صحيحاً أنّ هناك بدائل لأيّ شئ. إذا كنت تريد الأومليت "عجة البيض"، تحتاج إلى البيض. ليس هناك بدائل للبيض في الأومليت." كيف تردّ على ذلك؟

"المونا ليسا صورة ثمينة". قيّم هذه العبارة.

هل تعتقد أن المزيد من مرضى السرطان سيختارون العلاج الكيماوي إذا انخفض السعر الذي يدفعونه ثمن العلاج الكيماوي؟ هل تعتقد أن عدداً أقل من المرضى سيختارون العلاج إذا تضاعف السعر الذي يدفعونه ثلاث مرات؟ ماذا يقول ذلك عن منحنى الطلب للعلاج الكيماوي؟ هل هو عمودي؟

"طبقا لقانون الطلب، كلما قل سعر وجبات الطعام، يزيد عدد وجبات الطعام التي سآكلها. لكنّي دائماً آكل ثلاث وجبات طعام في اليوم. من الواضح أن قانون الطلب لا يطبّق علي." هل وجد هذا الشخص استثناء لقانون الطلب؟

هل ستبدأ رحلة بطول 2,000 ميلا خلال الولايات الجبلية بدون إطار احتياطي؟ لإجابة هذا السؤال، ألا يكون لطيفاً معرفة ما إذا كان الإطار الاحتياطي يكلّف 50 دولار، أو 500 دولار، أو 1,000 دولار؟

رسالة إلى محرّر صحيفة من مواطن مهتمّ بضبط استهلاك الأمريكان للغازولين توصي بإزالة قانون الاستعمالات غير الضرورية وتذكر كمثال إيصال بريد الريف، ستّة أيام في الإسبوع. هل سنزيل استعمال غير ضروري للغازولين إذا أخذ كلّ الناقلين الريفيين إجازة أيام السّبت؟ لماذا لا نزيل تسليم الثّلاثاء والخميس أيضاً ونوفّر المزيد من الغازولين؟

وفقاً لتقرير جمعية التخطيط الأمريكية، تستهلك العائلة المتوسطة المكونة من أربعة أفراد حوالي 345 غالون من الماء يومياً. قسّم التقرير تلك الكمية إلى 235 غالون للاستعمال الداخلي و110 غالون للاستعمال الخارجي. من الماء "الداخلي"، يتم استهلاك حوالي 95 غالون في اليوم لتنظيف المراحيض. يستهلك الشرب والطبخ من 9 إلى 10 غالونات في اليوم. تتفاوت أسعار الماء، لكنّها نادراً ما تكون أعلى من 0.1 سنت (أي 0.001 دولار أمريكي) لكلّ غالون (وهو سعر أقل بكثير من السعر الذي استعملناه في مثالنا الخاص بالتقسيم الإداري الإفتراضي!). هل يسبب مضاعفة سعر الماء أو حتى مضاعفته إلى أربع أضعاف عن مستوى 0.001 دولار مشقّة حقيقية على الفقراء؟

"عُرف أصحاب الملك بأنهم يقومون بوضع طابوقتين في خزانات ماء المراحيض لاقتصاد الماء عندما ترتفع أسعاره. لذا، يعتبر الطابوق بديلاً للماء في هذا السياق". صح أم خطأ؟

قيّم الحجّة التالية ضدّ الدعوى المقدّمة إلى الكونجرس لإلغاء الزيادة في ضريبة الغازولين الوطنية عام 1993:

إلغاء ضريبة الـ 4.3 سنتات لكلّ غالون سيعطي شركات النفط حافز إضافي لرفع الأسعار. إذا كان رفع أسعار غاز بسبب عوامل العرض والطلب، كما تحاول أن تبرعن شركات نفط، فإن تخفيض 4.3 سنت سيزيد الطلب على منتج شحيح أصلاً. الطلب المتزايد سيساهم في أسعار ضخّ متزايدة.

ما هو الخطأ الذي وقع فيه صاحب تلك الحجّة؟

هل هو صحيح بشكل كامل أن تغيّر سعر سلعة ما يسبب تغيّر في الكمية المطلوبة من تلك السلعة لكن لا يسبب انتقال منحنى طلب السلعة؟

ماذا كان باعتقادك تأثير الزيادات الكبيرة في سعر الغازولين في السبعينات على (منحنى) الطلب لسيارات الوقود الكفوءة؟

ما هو التأثير الذي كان لتلك الزيادات بعد مرور عدّة سنوات على (منحنى) الطلب الأصلي للغازولين؟

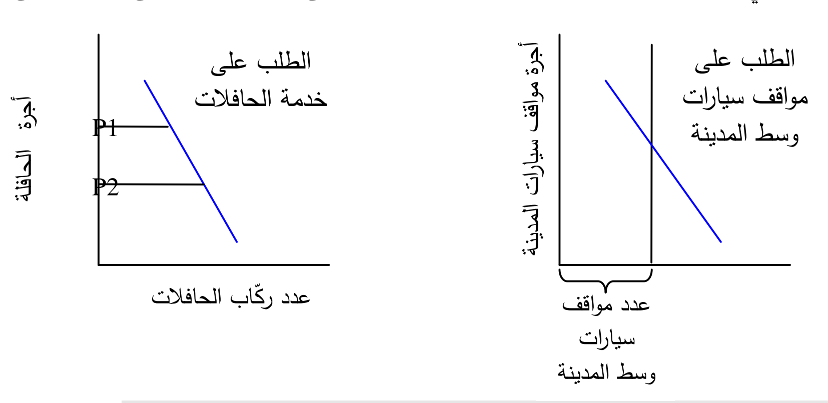
كيف أثّرت الزيادة الضخمة في سعر وقود التدفئة المنزلية أثناء عام 2003 على الطلب على عزل السكن؟ كيف أثّرت هذه الزيادة في النهاية على تحريك الطلب على وقود التدفئة؟

هل يمكن أن تفكّر في عمليات مماثلة أدّى التغيّر في سعر سلعة ما من خلالها، بمرور الوقت، إلى تحرّكات في الطلب على السلعة؟

إذا عاد سعر سلعة ما إلى مستواه السابق بعد فترة ما لكن الكمية المطلوبة لم تعد، هل يكون هذا دليلاً على أن الطلب قد تغيّر في أثناء تلك الفترة؟

الرسوم البيانية في الشكل رقم 3–2 تبيّن الطلب على خدمات الحافلات (يسار) والطلب على مواقف سيارات وسط المدينة (يمين) في مدينة خيالية. إذا رفعت المدينة أجور الحافلات من P1 إلى P2، فإن منحنى الطلب لن يتغيّر، لكن الكمية المطلوبة ستقل. مع عدد أقل من الناس الذين يركبون الحافلة، ماذا سيحدث للطلب على مواقف سيارات وسط المدينة؟ ما هو التأثير الذي سيكون

لهذا التغيير على أسعار مواقف سيارات وسط المدينة؟ مع أسعار أعلى لمواقف سيارات وسط المدينة، سيرغب المزيد من الناس في ركوب الحافلة. بالتالي ما هو التأثير سيكون لأجور الحافلات الأعلى بعد كل ذلك على الطلب على خدمة الحافلات؟



الشكل رقم 3-2 منحنيات الطلب على خدمة الحافلات ومواقف سيارات وسط المدينة

إذا كان الزبائن يرغبون دائماً بشراء كمية أقل من السلع ذات الأسعار الأعلى، فلماذا ينشر أيّ بائع حقيقة أنّ أسعاره عالية؟ شعار إعلان ويسكي مارك الصانع: "مذاقه غالي . . . وهو كذلك". أليست الشركة حمقاء لإعلانها ثمنها الباهض؟ أم هل سيشتري الناس المزيد من مارك الصانع إذا كانوا يعتقدون أنه أغلى من أنواع الويسكي الاخرى؟ إذا ما كان الأمر كذلك، هل يناقض هذا قانون الطلب؟

نادل في جين لويس، مطعم في واشنطن العاصمة يُرعى في أغلب الأحيان من قبل سياسيين رفيعي المستوى، يقول: "إنه لأمر حسن أن تكون معروفاً بأسعارك الغالية. يعرف الناس بأنّه يمكنهم أن يثيروا إعجاب ضيوفهم هنا". ما الذي يشتريه الناس، باعتقاد هذا النادل، عندما يذهبون إلى مطعم جين لويس لتناول العشاء؟

كتب روبرت سيالديني عن الحدث التالي في كتابه "التأثير: علم نفس الإقناع". صاحبة مخزن مجوهرات أريزونا كانت غير قادرة على بيع بعض المجوهرات التركوازية عالية الجودة والتي كانت تباع بأسعار منخفضة في قمة الموسم السياحي. لذا فقد أمرت مساعدها بتخفيض الأسعار إلى النصف، مباشرة قبل ذهابها في رحلة عمل. لكن المساعد أساء الفهم وضاعف الأسعار. عندما عادت صاحبة المخزن بعد عدة أيام، كانت كلّ القطع قد بيعت. هل يمكنك أن توضّح ما حدث بطريقة لا تتناقض مع قانون الطلب؟

التغيّر في التوقّعات يمكن أن يسبّب تغيّر في الطلب. وضّح كيف يمكن لهذا أن يؤدّي إلى وضع تُتبع فيه الزيادة في السعر بزيادة في الكمية التي يرغب الناس بشرائها.

ما الذي يجعل منحنيات الطلب مرنة أو غير مرنة؟

كيف كان باعتقادك تأثير البريد الإلكتروني على مرونة الطلب على البريد البطيء الذي تزوّده الخدمة البريدية الأمريكية؟ هل تعتقد أن الخدمة البريدية مسرورة بالنتائج؟

يبدو الطلب على الأسبيرين بالأسعار السائدة حالياً أنه غير مرن إطلاقاَ. ماذا تعتقد سيحدث لمرونة الطلب إذا تضاعف سعر الأسبيرين خمس مرات نسبة إلى كلّ شيء آخر؟ إذا تضاعف خمسون مرة؟ لماذا؟

هل الطلب على أدوية الوصفات الطبية مرن أم غير مرن؟ لماذا؟ هل تتفق مع التصريح الذي يصدر أحياناً بأنه يمكن وضع أسعار أدوية الوصفات الطبية من قبل المنتجين بحرية، لأن الناس يجب أن يشتروا ما يصفه لهم الطبيب؟

يمكن لقرص مدمج الآن أن يصل إلى كافة أنحاء البلاد، بائع موسيقى الإنترنت. ما هو تأثير ذلك البائع على مرونة الطلب على باعة الموسيقى في مراكز التسوّق المحليّة؟

في الثمانينات، ظهر عدد من النسخ الشبيهة للآي بي إم في صناعة الحواسيب الشخصية. ما هو التأثير الذي كان لهذه النسخ على مرونة الطلب على حواسيب الآي بي إم الشخصية؟

إحدى تقديرات مرونة الطلب على السجائر وضعتها بقيمة 0.4 أي: 10 بالمائة زيادة في سعر السجائر ستؤدّي إلى 4 بالمائة انخفاض في الكمية المطلوبة.

هل يشير ذلك ضمناً إلى أنّ زيادة الضريبة على السجائر هي طريقة فعّالة لتقليل التدخين؟

هل يشير ذلك ضمناً إلى أنّ زيادة ضريبة السيجارة هي طريقة فعّالة لزيادة دخل الحكومة؟

إذا رغب مسؤولون حكوميون بتقليل التدخين وزيادة الإيرادات الحكومية في نفس الوقت من خلال الضريبة على السجائر، فما مدى مرونة أو عدم مرونة الطلب على السجائر الّذي سيرغبون به؟

بيّنت الدراسات أنّ الولايات التي تفرض ضرائب أعلى على السجائر، يوجد فيها معدّلات أقل من المراهقين المدخنين. لكن الدراسات اللاحقة التي استثنت ولايات كارولاينا الشّمالية، وكنتاكي، وفرجينيا، لم تجد أي علاقة هامّة بين الضريبة على السجائر وتدخين المراهقين. هلّ بإمكانك أن تفكّر في تفسير معقول؟ لماذا لم يكن هناك اختلافاً هامّاً في حادثة تدخين المراهقين بين الولايات عالية الضريبة والولايات منخفضة الضريبة عندما تم استثناء كارولاينا الشّمالية، وكنتاكي، وفرجينيا من الدراسة؟

اقترح بعض الناس بأنّه يمكننا أن نميّز بين الكماليات والضرورات بالطريقة التالية: الكماليات هي سلع يكون الطلب عليها مرن جداً، والضرورات هي سلع يكون الطلب عليها غير مرن جداً. هل توافق على أنّ مرونة الطلب النسبية توفّر معيار فعّال للتمييز بين الكماليات والضرورات؟ فكّر ببعض المواد التي يصنّفها معظم الناس ككماليات وبعض المواد التي يصنّفها معظم الناس كضرورات واسأل نفسك بعد ذلك فيما إذا كانت منحنيات الطلب عموماً مرنة أم غير مرنة في كلّ حالة.

وفقاً لمقالة حول سوء استخدام الإحصائيات والتي ظهرت في مجلة الاقتصادي (18 أبريل/ نيسان، 1998)، زادت حكومة المكسيك في أواخر السبعينات قدرة Viaducto، طريق سريع بأربعة مسارب، عن طريق إعادة دهان الخطوط لجعله بستّة مسارب: زيادة في القدرة بنسبة 50 بالمائة. لكن بعد أن أدّى هذا إلى المزيد من الحوادث القاتلة، عادت الحكومة إلى الأربعة مسارب: تخفيض في القدرة بنسبة الثلث، أو 33 بالمائة. هل أدّت التغييرات المتعاقبة إلى زيادة صافية في القدرة بنسبة 17 بالمائة، كما ادّعت الحكومة في تقرير حول التقدم الاجتماعي؟ (إذا كان عندك شكّ في علاقة هذا بالاقتصاد، فانتقل إلى السؤال رقم 22.)

يمكن أن تحسب مرونة سعر الطلب بتقسيم النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر.

ما هو معامل المرونة بين نقطتي جدول الطلب في كلّ حالة من الحالات المبيّنة في الجدول 3-3؟

جدول 3-3

سعر التذكرة (دولار أمريكي)	عدد التذاكر المطلوبة	سعر كوب القهوة (سنت)	عدد أكواب القهوة المطلوبة
2	200	35	600
1	400	70	300

إذا قسّمت 100 بالمائة على 50 بالمائة في حالة التذكرة، و50 بالمائة على 100 بالمائة في حالة القهوة، ستحصل على معاملات مختلفة تماماً (2 و0.5، على التوالي) لتغييرات نسبية متماثلة في الحقيقة. تأتي النتائج المختلفة من استعمال السعر الأكبر والكمية الأقل كقاعدة تحسب منها النسبة المئوية للتغيّر في حالة التذكرة، واستعمال السعر الأقل والكمية الأكبر كقاعدة للحساب في حالة القهوة. لكن معامل المرونة يجب أن يكون نفسه بين النقطتين بغض النظر عن الاتّجاه الذي يدرس فيه التغيير. كيف يمكن معالجة هذه المشكلة؟

ما هو معامل المرونة في كلّ من هذه الحالات إذا استعملت معدل الأسعار والكميات التي يحدث بينها التغيير كقاعدة لحساب النسبة المئوية للتغيّر؟

في كلتا الحالتين، الإنفاق الكلي (السعر مضروباً في الكمية) لم يتغيّر عند تغيّر السعر. إلى ماذا يشير ذلك فيما يخص مرونة الطلب بين الأسعار المعطاة؟ هل تتفق هذه النتيجة مع جوابك في (ج)؟ (يجب أن تكون كذلك.)

يبيّن الشكل رقم 3-3 منحنى طلب افتراضي للفراولة.

الشكل رقم 3-3 منحنى الطلب على الفراولة

ما هو سعر الصندوق الذي يزيد إجمالي المبالغ المستلمة من قبل مزارعي الفراولة إلى حده الأعلى؟ [انظر نظرة خاطفة إلى الجزء (د) من هذا السؤال بدلاً من تضييع وقت أكثر من اللازم في محاولة كلّ أنواع الأسعار المختلفة. السعر الذي يزيّد إجمالي المبالغ المستلمة سيوجد في منتصف الخطّ المستقيم الخاص بمنحنى الطلب عندما يمدّد المنحنى إلى المحاور. إذا كنت ترى السبب، فذلك جيد. إن لم تعرفه، فهو يحتاج إلى قليل من المعرفة بالفائدة الأكاديمية.]

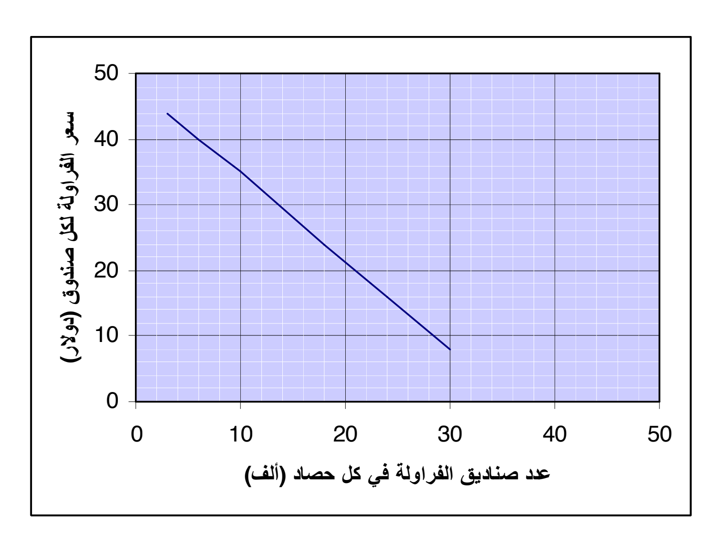
إذا كان سعر الفراولة محدّد بالكمية الكليّة التي حصدت بالارتباط مع الطلب، ما هو حجم الحصاد الذي سيؤدّي إلى السعر المتداول في الجزء (د) من هذا السؤال؟

ماذا سيكون إجمالي المبالغ المستلمة من قبل مزارعي الفراولة إذا أصبح المحصول 30,000 صندوق؟

هلّ بإمكانك أن تثبت أنّ الطلب على الفراولة مرن فوق سعر 24 دولار أمريكي لكلّ صندوق وغير مرن تحت ذلك السعر؟

إذا كان باستطاع مزارعي الفراولة أن يجمعوا المزيد من المال ببيع كمية أقل من 30,000 صندوق، لماذا سيسوّقون لأكثر من ذلك؟ لماذا لا يقومون بإتلاف جزء من المحصول بدلاً من "إغراق السوق"؟

انظر فيما إذا كان بإمكانك أن توضّح هذا التحليل: "إذا حُطّمت نصف غاباتنا في حريق، فإن قيمة الخشب الباقي ستكون أكبر من قيمة كلّ الخشب الذي كان موجوداً في البلاد قبل الحريق. هذه السخافة – أن قيمة كل الكمية أقل من قيمة نصف الكمية – تبيّن



أن القيم مشوّهة في اقتصاد السوق."

4 تكلفة الفرصة البديلة

وعرض السلع

نظرية العرض في الاقتصاد لا تختلف بشكل جوهري عن نظرية الطلب. كلا النظريتين تفترض أنّ صانعي القرار يواجهون البدائل ويختارون بينها وأنّ اختياراتهم تعكس مقارنة المنافع والتكاليف المتوقّعة. إنّ منطق عملية الاقتصاد هو نفسه للمنتجين وكذلك للمستهلكين. سنناقش كيف تقوم تكاليف الفرصة البديلة وأسعار السوق بتشكيل الحافز لإنتاج وعرض السلع النادرة الأمر الذي يعكس تلك التكاليف ويخبرنا عنها.

تذكير بتكاليف الفرصة البديلة

أولاً، دعنا نرى ما إذا كان بإمكانك أن تطبّق فكرة تكلفة الفرصة البديلة التي قُدّمت في الفصول السابقة بشكل إضافي لتوضيح الأحداث المحيّرة على نحو نموذجي.

لماذا يفضل الفقراء التنقّل بين المدن بواسطة الحافلة بينما يفضل الأغنياء التنقّل بواسطة الطائرة؟ الجواب البسيط لهذا السؤال سيكون "لأن ركوب الحافلة أرخص". لكنّه ليس كذلك. إنه نمط غالي جداً للتنقل لأولئك الناس الذين تكون تكلفة الفرصة البديلة للوقت عندهم عالية (فكّر بمحامية تقيّم وقتها بمقدار 100 دولار في السّاعة)؛ وتكلفة الفرصة البديلة للوقت للفقراء تكون نموذجياً أقل بكثير من أولئك الناس ذوي الدخل العالي من عملهم.

لماذا يكون إيجاد راعية أطفال مراهقة في منطقة سكنية غنية في الغالب أصعب بكثير من إيجادها في منطقة متدنية الدخل؟ الزوجان المحبطان غير القادرين على إيجاد راعية أطفال قد يشتكيان من أنّ كلّ الأطفال في الحيّ كسالى. لكن ذلك تفسير قاسي بدون أي داع. راعيات الأطفال المراهقات يمكن أن يوجدن من قبل أيّ زوجين راغبين بدفع تكلفة الفرصة البديلة. ذلك يعني أن تدفع لراعيات الأطفال مبلغ يزيد عن أكثر فرصها البديلة قيمة. إذا كان الطلب على راعيات الأطفال في المنطقة كبير لأن الناس الأغنياء غالباً ما يخرجون أكثر من غيرهم، وإذا كان المراهقون المحليّون يتلقّون مثل هذه العلاوات الكريمة التي يقيّمون بها قيمة موعد ما أو وقت راحة أكثر من الدخل العادي من رعاية الأطفال، فلماذا تتفاجأ من ارتفاع تكلفة الفرصة البديلة لاستئجار راعية أطفال؟

لماذا يتوجّه معظم طلبة الكليات إلى الجامعات لإكمال دراستهم الجامعية أثناء فترة الركود الاقتصادي؟ تقلّل فرص العمل الضعيفة تكلفة الفرصة البديلة للبقاء في الكليّة؛ لذا يميل معظم الطلاب إلى قضاء سنة إضافية أو اثنتين للحصول على درجة البكالوريوس بدلاً من قبول عرض عمل كمدير ليلي في محطة بنزين تعمل على مدار اليوم (24 – ساعة في اليوم).

لماذا يميل الشباب من مناطق الدخل المتدني إلى الانضمام إلى الجيش أكثر من غيرهم؟ هل لديك أي فكرة؟

التكاليف مقيّدة بالأفعال، ليس بالأشياء

واضح من هذه الأمثلة أن التكاليف غير مقيّدة بالأشياء. التكاليف دائماً مقيّدة بالأفعال، والقرارات، والاختيارات. لهذا السبب لا تعترف طريقة التفكير الإقتصادية بأي تكاليف موضوعية. ما يضايق الحسّ العام، الذي يعلّم أن الأشياء لها تكاليف "حقيقية"، هو أن التكاليف تعتمد على قوانين الفيزياء بدلاً من تقلّبات النفس البشرية. من الصعب الفوز بمعركة ضدّ الحسّ العام، لكن يجب علينا أن نحاول. مرة أخرى، يمكننا أن نربح عن طريق التفكير خارج صندوق الحسّ العام.

قد نتمكّن من نزع
سلاح الحسّ العام

بسرعة كبيرة عن طريق الإشارة إلى أنّ "الأشياء" ليس لها تكاليف مطلقا. الأفعال هي فقط التي لديها تكاليف. إذا كنت تعتقد أنّ الأشياء في الحقيقة لها تكاليف وجاهز بمثال لإثبات ذلك، فإنك بالتأكيد تتهرّب بطريقة غير ملحوظة لإعطاء شيئك تكلفة.

'شيء' ما لا يمكن أن يكون له تكلفة. الأفعال (أو القرارات) هي فقط التي يكون لها تكاليف.

على سبيل المثال: ما هي تكلفة البيسبول (كرة القاعدة)؟ قل "عشر دولارات". لكنّك تعني أنّ تكلفة *شراء* كرة قاعدة (بيسبول) لفريق دوري رئيسي رسمي في محل بيع السلع الرياضية المحليّ هي 10 دولارات. حيث أن الشراء عبارة عن فعل، يمكن أن يستلزم فرص مضحّى بها وبذلك لها تكلفة. لكن لاحظ فعل التهرّب. مع الأفعال الأخرى، تتغيّر تكلفة البيسبول. إنّ تكلفة *تصنيع* البيسبول مختلفة جداً. رغم ذلك *بيع* واحدة لها تكلفة أخرى. وماذا عن تكلفة *اصطياد* واحد في أرض الملعب؟ خذ بعين الاعتبار فقط ما يفعل المشجّع بنفسه من غير قصد، وبأشبال شيكاغو، أثناء مباريات 2003 الفاصلة!

خذ بعين الاعتبار الدراسة في الكليّة. ماذا تكلّف؟ الجواب هو أنّه لا يمكن أن يكون "لها" تكلفة. يجب أن نميّز بين تكلفة *الحصول* على الدراسة في الكلية وبين تكلفة *توفيرها*. حالما نجري ذلك التمييز، يجب أن نلاحظ أيضاً الشّيء الذي كان متضمناً في كلّ شيء قلناه حتى الآن حول التكاليف، إمّا في هذا الفصل أو الفصول السابقة: التكاليف هي دائماً تكاليف بالنسبة *لشخص ما*. تكلفة الحصول على تعليم تعني عادة التكلفة بالنسبة للطالب. لكنّها يمكن أن تعني التكلفة بالنسبة لوالدي الطالب، وهو شيء مختلف. أو إذا استلزم دخول ذلك الطالب رفض مقدم طلب آخر، فيمكن حتى أن تعني التكلفة على جون (الذي رُفض دخوله) هي حصول مارشا على قبول الدخول إلى صف السنة الأولى. كل هذه التكاليف ستكون مختلفة.

ليس هناك تكاليف 'موضوعية'. كلّ التكاليف هي تكاليف بالنسبة إلى شخص ما يضع قيمة للفرص المتخلّى عنها.

الكثير من المناقشة غير المثمرة حول "التكلفة الحقيقية" للأشياء تنجم عن الإخفاق في معرفة أن الأعمال هي فقط الأعمال التي لها تكاليف وأنّ الأعمال يمكن أن تستلزم تكاليف مختلفة للناس المختلفين.

ماذا أفعل الآن؟ لا علاقية "التكاليف الغارقة"

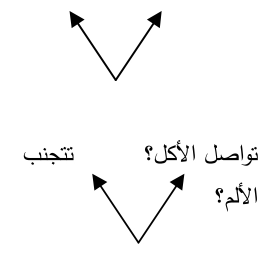
تعلّمت في الفصل ***3*** أنّ قيمة السلع تحدّد دائماً على الحدّ. قيمة الماء، على سبيل المثال، ليست هي ما يضحّي به الناس للحصول عليه إذا كان بديلهم الوحيد هو أن يعملوا سوية بدون ماء. قيمة الماء بالنسبة للناس هي ما سيكونون راغبين بدفعه ثمن كمية إضافية في الحالة الفعلية التي يجدون أنفسهم فيها. نفس المبادئ الحدّية تنطبق على التكاليف. في حالة السلع أو المنافع، معظم الناس الذين يتيهون يقومون بذلك عن طريق خلط القيمة أو المنفعة الكليّة للسلعة بقيمتها الحديّة. في حالة التكاليف، الخطأ الأكثر شيوعاً هو خلط التكاليف المتحمّلة سابقاً بتكاليف إضافية أو حدية. الوضعية الصحيحة للقيام بحسابات التكاليف هي عدم النظر للوراء إلى الماضي، لأن الماضي مليء بالتكاليف الغارقة، تكاليف غير قابلة للاسترجاع. إنّ الوضعية الصحيحة هي التطلّع إلى الفرص الحالية.

وضع والدي ماري مبلغ 5,000 دولار أمريكي كعربون غير قابل للإرجاع لحفل استقبال زفافها. بعد أسبوعين، اكتشف والدي ماري أنّ خطيبها غشاش وخسيس. ألغوا الزفاف وحفل الاستقبال. هل خسرت العائلة بذلك 5,000 دولار أمريكي بسبب إلغاء حفل الاستقبال؟ تقودنا البديهية إلى قول نعم. لكن هل كان من الممكن أن يسترجعوا ذلك العربون إذا قرّروا أن يكون عندهم حفل استقبال بدون الزفاف؟ لا. ذلك الرعبون مثّل تبادل حقوق الملكية. إنه لم يعد من حق الأبوين منذ اللحظة التي دُفع فيها.

افترض أنّك تقف في صفّ الدور في المطعم، يصل دورك وتأخذ ساندويش التونا، وتدفع لأمين الصندوق 1.90 دولار. أنت ترغب بدفع التكلفة لأنك تتوقّع أن الرضا الذي ستحصل عليه من ذلك الدفع سيكون أكبر من الرضا الذي ستحصل عليه من إنفاق 1.90 دولار على أي شئ آخر. ثمّ تقضم قضمتك الأولى وتدرك بأنّك قمت بخطأ فادح. إنّ ساندويش التونا سيئ جداً. ماذا سيكلّفك ترك الساندويش على صحنك؟

التكلفة لن تكون 1.90 دولار. النقد الذي أعطيته للصراف لم يعد لك؛ إنه للمطعم. لقد ذهب، ولن يرجع إذا واصلت أكل كلّ الساندويش وادّعيت أنك "ستحصل على قيمة مالك." بدلاً من ذلك، بما أن

ساندويش التونا؟
الحلوى؟



المال للمطعم والساندويس لك، فإنك تواجه مجموعة جديدة من الاختيارات. هل ترغب الآن بأن تستغني عن صنفك القادم (هل سيجعلك أكل هذه وجبة الطعام مريض)؟ هل ترغب بالاستغناء عن حياتك (هل يجب أن تخاف من أن تصاب بصاعقة إذا لم تنهي وجبة طعامك)؟ أم هل ترغب بالإستغناء عن الساندويش، وتشعر بالذنب قليلاً لعدم إنهاء صحنك، لكنك على الأقل تقلّل من فرصتك في الإصابة بالمرض؟ إنّ الإختيار هو اختيارك. لكن تلك هي النقطة. أنت تواجه اختيارات جديدة الآن، ومهما عملت، الـ 1.90 دولار ذهبت للسلعة.

إنّ السعر الذي دفعته هو ما يعتبره الاقتصاديون (تكلفة غارقة). التكاليف الغارقة غير ذات علاقة بالقرارات الاقتصادية. الماضي ماضي. إنّ التكاليف الوحيدة التي تهمّ في إتّخاذ القرارات هي تكاليف حدّية – تكاليف إضافية – والتكاليف الحدية تكمن في المستقبل دائماً. مثل الـ 1.90 دولار، الـ 5,000 دولار أمريكي عربون حفل استقبال زفاف ماري غير القابل للإرجاع تعتبر هي أيضاً تكاليف غارقة بعد أن دفعت. دوّن ذلك كأحد أهم الدروس في الحياة. تقف الآن على شوكة جديدة في الطريق.

بالطبع، يجب أن نكون متأكّدين من أن تكلفة ما هي غارقة حقاً، أو غرقت بالكامل، قبل أن نقرّر اعتبارها كغير ذات علاقة باتّخاذ القرارات. الطالب الذي دفع 100 دولار للحصول على كتاب حساب التفاضل والتكامل الدراسي ويُسقط الفصل بعد منتصف الفصل لا يستطيع أن يحصل على "قيمة ماله" عن طريق محاولة قراءة كامل الكتاب. على أية حال، قد يكون قادراً على بيع الكتاب ثانية إلى مكتبة الحرم الجامعي بمبلغ 20 دولار. ذلك هو الاختيار الذي يواجهه الآن – أن يواصل امتلاك الكتاب مقابل تحويل الملكية ثانية إلى المكتبة. الطالب لم يغرق 100 دولار؛ 20 دولار مستردة. التكلفة الغارقة هي 80 دولار.

في طريقة تفكير الاقتصادي، التكلفة الغارقة جزء من التاريخ، لن تمثّل أي فرصة للاختيار المستقبلي. قد تكون سبباً للأسف المرير (عند أستاذ حساب التفاضل والتكامل، المكتبة، حياة الكليّة)، لكنّها لم تعد بأيّ حال تكلفة ذات علاقة باقتصاديات القرارات الحالية. إنها جزء من معلومة، درس في الحياة. لا تفهمنا بشكل خاطئ – الدرس بالتأكيد ليس لا علاقي، التكلفة هي فقط كذلك. السؤال هو ماذا تعمل الآن؟

تكاليف المنتجين كتكاليف فرصة بديلة

عندما نفكّر بشأن تكاليف المنتجين – نسأل أنفسنا، على سبيل المثال، لماذا تكلّف صناعة دراجة جبال أكثر من صناعة منضدة نزهة من الخشب الأحمر – نميل إلى التفكير أولاً بماذا يدخل في إنتاج كلّ منهما. نفكّر بالمواد الأولية، بوقت العمل المطلوب، وربما أيضاً بالمكائن أو الأدوات التي يجب أن تستعمل. نعبّر عن قيمة المدخلات بالمصطلحات المالية ونفترض بأنّ تكلفة الدراجة أو المنضدة هي مجموع هذه القيم. ذلك ليس خاطئ، لكنّه يترك سؤالين بدون جواب. لماذا اختار منتجو الدراجة أو المنضدة استعمال هذه المدخلات فقط بهذا التجميع بالضبط؟ ولماذا يكلّف المنتجين مهما كلّف، بالمصطلحات المالية، استعمال هذه المدخلات؟

هناك بدائل لكلّ شيء في الإنتاج وكذلك في الاستهلاك. تخلق التقنية الإمكانيات وتضع الحدود لما يمكن أن نعمله؛ لكنّها لا تقضي بعملية واحدة وصحيحة بشكل استثنائي لإنتاج أيّ شئ. في نيودلهي، الرجال يستعملون مجارف قصيرة اليد لحفر أساسات معابر الطريق السريع الفوقية (الجسور) والنساء ينقلون التراب في سلال على رؤوسهم. تخيّل ذلك. لماذا يعملون ذلك بهذه الطريقة؟ يختار المقاولون هذه التقنية لأنهم يعتقدون بأنّها الطريقة الأقلّ تكلفة لحفر ونقل التراب الذي يريدون إزالته. ينقل العمال التراب في الهند بتكلفة أقل مما يمكن أن تنجزه المكائن الثقيلة لأن العمال يمكن أن يستأجروا في الهند بأجر قليل جداً. إن تخصيص المكائن الثقيلة لذلك النشاط الخاص مكلف جداً.

لماذا يكون معدل أجر العمال غير المؤهلين متدنية جداً في الهند؟ إنها منخفضة لأن العديد من العمّال المحتملين في تلك البلاد ليس لديهم فرصة لتوظيف عملهم بأيّ شكل ينتج شيء ذو قيمة كبيرة بالنسبة للآخرين. يصرّح مفهوم تكلفة الفرصة البديلة بأنّ

مجموع المال الذي يجب على المنتج أن يدفعه ثمن أيّ مورد، إنساني أو مادي، سيعتمد على ما يمكن لمالك ذلك المورد أن يحصل عليه من شخص آخر وأنّ هذا سيعتمد على قيمة ما يمكن لذلك المورد أن ينشئه لشخص آخر.

كلّ التكاليف ذات العلاقة بقرارات العرض تقع في المستقبل.

لذا فإن تكاليف المنتجين لإنتاج دراجة ستحدّد بما يجب أن يدفعوه للحصول على الموارد الملائمة. ولأن هذه الموارد لها فرص أخرى للتوظيف، فإن على المنتجين أن يدفعوا سعر يجاري قيمة "أفضل فرصة". نتيجة ذلك، فإن قيمة الفرص المتخلّى عنها تصبح تكلفة الفرصة البديلة لتصنيع دراجة جبلية.

خذ بعين الاعتبار مثال منضدة النزهة. جزء من تكلفة إنتاجها هو سعر الخشب الأحمر. افترض بأنّ الطلب على الإسكانات الجديدة زاد مؤخراً ولذلك اشترى مقاولو البناء كمية أكثر بكثير من الخشب الأحمر. إذا سبّب هذا ارتفاع في سعر الخشب، فإن تكلفة تصنيع منضدة النزهة سترتفع. لم يحدث شيء للتأثير على المدخلات المادية التي تدخل في المنضدة، لكن تكلفة إنتاجها إرتفعت. لأن البيوت التي تحتوي على الخشب الأحمر الآن تعتبر أعلى قيمة مما كانت عليه سابقاً، فإن على منتجي المناضد أن يدفعوا تكلفة فرصة بديلة أعلى للخشب الذي يريدون استخدامه في مناضد النزهة خاصتهم. عندما دمّر إعصار أندرو جنوب فلوريدا في عام 1992، ارتفع سعر الخشب المعاكس بسرعة في كل مناطق الولايات المتّحدة. أصبح الخشب المعاكس ذو قيمة متزايدة جداً بالنسبة للناس الذين جعلهم إعصار أندرو مشرّدين، ويجب على كلّ شخص يريد استعمال الخشب المعاكس الآن لأغراض أخرى أن يدفع تكلفة الفرصة البديلة الجديدة والأعلى هذه. بالطبع، هذا أعطى كلّ شخص أيضاً حافز للاقتصاد في إستعمال الخشب المعاكس.

العامل الماهر سيكون ذو راتب أعلى من العامل غير الماهر لأن وفقط لأنّ تلك المهارات تجعل العامل الماهر أعلى قيمةً في مكان آخر. العمّال الذين يستطيعون تركيب العجلة وهم واقفون على رؤوسهم ويصفرون "الديكسي" هم عمّال ماهرون بشكل رائع. لكن ليس على منتج الدراجة أن يدفع لهم تعويض إضافي لتلك المهارة ما لم تجعلهم موهبتهم غير العادية ذوي قيمةً أعلى في مكان آخر. هذا يمكن أن يحدث. قد يقدم لهم سيرك ما عرض مغري مقابل مواهبهم. إذا عرض عليهم السيرك أكثر مما يمكن أن يحصلوا عليه من منتج الدراجات، فإن تكلفة فرصتهم البديلة بالنسبة للمنتج سترتفع. في تلك الحالة، قد يودّعهم المنتج ويتمنّى لهم حظّاً سعيداً ويستبدلهم بعمّال آخرين تكلفة فرصتهم البديلة أقل.

عندما اندمج اتحاد كرة السلة الوطني واتحاد كرة السلة الأمريكي في اتحاد واحد، ماذا حصل لتكلفة الفرصة البديلة لتعيين سبع لاعبين متناسقين جسدياً؟ بفريقين، كلّ لاعب كان عنده فريقان يقدمان عروضًا مقابل خدماته. ما كان كل فريق مرغم على دفعه للحصول على اللاعب محدّد بما كان الفريق الآخر مستعدٌّ لدفعه، وكان عند كلاهما الاستعداد لدفع الكثير إذا اعتقدوا أنّ هذا اللاعب سيؤدي إلى اختلاف كبير في مبيعات التذاكر. على أية حال، عندما اندمجت الفرق، أصبح حقّ تعيين لاعب معيّن مخصّص لفريق وحيد، وسقطت تكلفة الفرصة البديلة لتعيين سبعة لاعبين متناسقين بشكل جيد. عندما أمّن اتحاد اللاعبين بعد ذلك حقّ اللاعبين (تحت ظروف محددة) بالانتقال إلى فريق آخر، إذا أرادوا ذلك، ارتفعت تكلفة الفرصة البديلة لتعيين نجوم كرة السلة ثانية. ليس من المفاجئ أن مالكي الفرق الرياضية المحترفة يفضّلون فريق واحد أو اثنان ويجادلون بشكل عنيف أن إعطاء اللاعبين الحقّ بتغيير الفرق سيحطّم التوازن وبالتالي نوعية اللعبة.

دعنا نأخذ حالة أكثر اعتيادية. إذا انتقلت شركة كبيرة توظّف العديد من الناس (مثل Wal-Mart أو Target) إلى بلدة صغيرة، ستميل تكلفة تعيين باعة الدكاكين، وأمناء الصناديق، والسكرتيرات، وعمّال محطات الغازولين في البلدة إلى الارتفاع. لماذا؟ لأنه على مخازن البقالة، والبنوك، والمكاتب، ومحطات الغازولين أن يدفعوا تكلفة الفرصة البديلة للناس الذين يوظفونهم، وقد يجد هؤلاء الأشخاص فرص عمل أفضل في الشركة الجديدة. قد تكون الأجور أفضل، أو ظروف العمل أفضل، أو خطط الرعاية الصحية أفضل. قد تجذب الشركة الجديدة موظفين ممكنين بهذا الإسلوب. سيواجه مالكو محطات الغازولين، على سبيل المثال، صعوبة أكبر للاحتفاظ بعمّالهم، أو جذب بدائل جدّد بنفس الأجر القديم، حيث يجد العمّال فرص أكثر قيمةً في مكان آخر. إذا انتقل

مكتب استخدام عسكري إلى البلدة ولم يستطع جذب الناس بعيداً عن أرباب أعمالهم الحاليين، فإنه في الحقيقة قد يواجه تحديات استخدام حقيقية.

من المحتمل أن يكون المورد الذي يصوّر مفهوم تكلفة الفرصة البديلة بشكل واضح جداً هو الأرض. افترض أنك تريد شراء هكتار من الأرض لبناء بيت. ماذا عليك أن تدفع للحصول على الأرض؟ سيعتمد ذلك على قيمة تلك الأرض في الاستعمالات البديلة. هل ينظر الناس الآخرون إلى الهكتار كموقع سكني ممتاز؟ هل يوجد للأرض قوى تجارية أو صناعية كامنة ؟ هل ستستعمل الأرض للرعي إذا لم تشتريها؟ ستحدد التكلفة التي تدفعها ثمن الأرض بالفرص البديلة لاستعمالها والتي يدركها الناس.

تكاليف الفرصة البديلة الحدّية

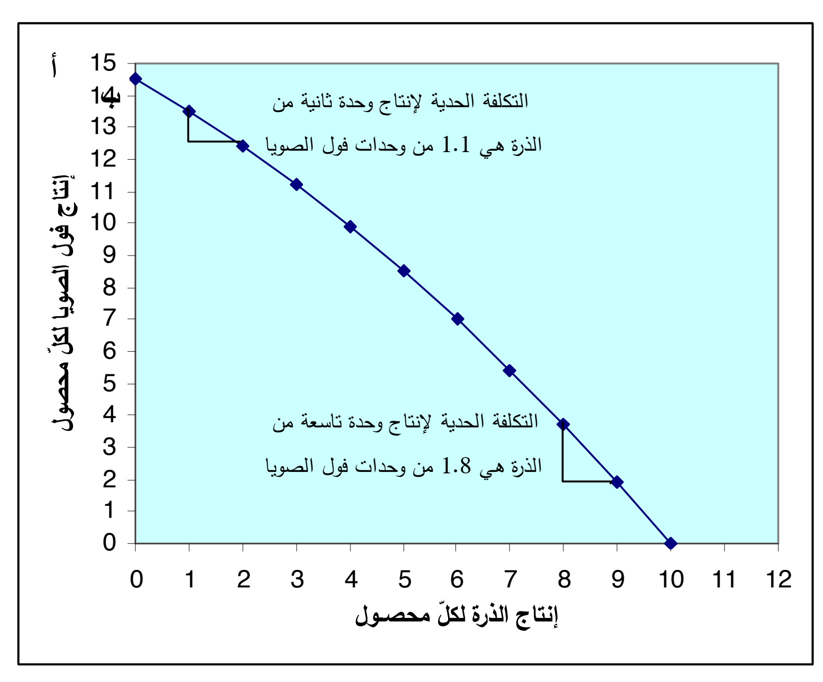
إذا كنت تتسائل عند هذه النقطة عن العلاقة بين تكلفة الفرصة البديلة والتكلفة الحدية، فإنك تستفسر عن السؤال الملائم. كلّ تكاليف الفرصة البديلة تكاليف حدية وكلّ التكاليف الحدية تكاليف فرصة بديلة. تكلفة الفرصة البديلة والتكلفة الحدية هي الشيء نفسه، منظور له من زوايا مختلفة. تلفت تكلفة الفرصة البديلة الانتباه إلى قيمة الفرصة المتخلّى عنها بواسطة عمل ما؛ وتلفت التكلفة الحدية الانتباه إلى التغيّر في الوضع الحالي الذي يستلزمه العمل. إنّ الاسم الكامل لأيّ تكلفة ذات صلة باتّخاذ القرارات هو *تكلفة فرصة بديلة حدّية*.

كلّ مثل هذه التكاليف هي تكاليف الأعمال أو القرارات، وكلّها مرتبط بأشخاص معيّنين، وكلّها تقع في المستقبل.

التكاليف والعرض

والآن وصلنا إلى لبّ الفصل – مستعملين فكرتنا حول تكلفة الفرصة البديلة الحدّية لتوضيح قرارات عرض السلع والخدمات في السوق. كما تشير منحنيات طلب إلى التكاليف الحدية أو التضحيات التي يكون الناس مستعدين لتحمّلها من أجل الحصول على سلع معيّنة، تبيّن منحنيات العرض التكاليف الحدية التي يجب أن تغطّى لإقناع المورّدين المحتملين بتقديم وتوفير سلع معيّنة. يمكننا أن نستعمل منحنى حدود إمكانيات إنتاجنا المألوف في الشكل رقم 4–1 لعرض منطقنا.

يفكر مزارع صغير في آيوا، دعنا ندعوه سميث، في إنتاج فول الصويا والذرة هذا الموسم. إذا كرّس كلّ هكتاريته لإنتاج حبّ الصويا، فيمكنه أن ينتج 14.5 وحدة. إذا أنتج بدلا من ذلك ذرة فقط، فيمكنه أن ينتج 10 وحدات. يمثّل منحنى حدود إمكانيات إنتاجه هذان الاحتمالين، بالإضافة إلى كلّ التجميعات المحتملة الأخرى، شريطة أن يكون هكتاريته ذو تربة ملائمة لكلا المحصولين، وأن تكون المكائن الزارعية، والمواهب، وغيرها متوفرة.



الشكل رقم 4-1: حدود إمكانيات الإنتاج مع ارتفاع التكلفة الحدية

حدود إمكانيات إنتاج سميث للذرة وفول الصويا. يمكنه أن ينتج، كحد أعلى، 14.5 من وحدات حبّ الصويا (و0 من وحدات الذرة) أو 10 من وحدات الذرة (و0 من وحدات حبّ الصويا)، أو أيّ مجموعة من الإثنان على الحدود. لاحظ الانحناء عند هذه الحدود المعيّنة. يبيّن هذا الانحناء أنّ الذرة يمكن أن تنتج فقط بتكلفة حدية أعلى وأعلى.

يبيّن الجدول 4-1 الترتيبات الفعلية لحدود إمكانيات إنتاج سميث:

جدول 4-1

إنتاج فول الصويا لكلّ محصول	إنتاج الذرة لكلّ محصول
14.5	0
13.5	1
12.4	2
11.2	3
9.9	4
8.5	5
7.0	6
5.4	7
3.7	8
1.9	9
0	10

(قد تلاحظ أنّ منحنى الحدود في الشكل رقم 4-1 عبارة عن منحنى، وليس خطّ. هذا يبيّن أنّ سميث يواجه تكاليف فرصة بديلة متزايدة من إنتاج كلّ سلعة. عندما يفكّر في توسيع إنتاجه من الذرة، فإنه بالطبع يضحّي بفرصة إنتاج وحصاد فول الصويا. علاوة على ذلك، فإنه يستعمل أجزاء من مزرعته التي تكون بالتالي أقل مناسبة لإنتاج الذرة. التنقّل على طول منحنى الحدود يمثّل المبادلات – تكاليف الفرصة البديلة – التي يواجهها سميث.)

أسعار السوق تساعدنا على الاقتصاد بشكل أكثر كفاءة.

افترض – مع إبقاء أعدادنا سهلة – أن سعر وحدة فول الصويا دولار أمريكي واحد (سنبقي هذا الرقم ثابتاً طوال قصّتنا). يمكن لسميث أن يستعمل معلومات أكثر من مجرد ذلك. ما يهم سميث هو *السعر النسبي* لفول صويا مقارنة بسعر الذرة. إنه يستعمل تلك المعلومات لتقدير تكاليف الفرصة البديلة الحدية لإنتاجه، وذلك حتى يحدّد كمية إنتاجه من فول الصويا والذرة. هنا مثال سهل. افترض أن وحدة الذرة تباع بسعر 0 دولار أمريكي. فإن إنتاج سميث سيكون بشكل واضح 14.5 وحدة من فول الصويا فقط. لماذا؟ إذا أنتج وحدة واحدة من الذرة، فسيتمكن من إنتاج 13.5 وحدة فقط من فول الصويا (نتحرّك باتجاه الأسفل على طول منحنى الحدود). تكلفته الحدية ستكون 1 دولار أمريكي (سعر السوق المضحّى به لوحدة واحدة من فول الصويا). ماذا سيكسب؟ وحدة من الذرة، بسعر سوق يساوي صفر. المهم أنّ التكلفة الحدية لإنتاج الوحدة الأولى من الذرة هو 1 دولار أمريكي. ماذا لو كان سعر وحدة الذرة، بدلاً من ذلك، 90 سنت؟ إذا أنتج سميث وحدة واحدة من الذرة، برغبة منه، فسيكسب 90 سنت إضافي، لكن بتكلفة إضافية تساوي 1 دولار امريكي – قيمة الوحدة من فول الصويا المضحّى بها. لن يغرى سميث بإنتاج الذرة عند ذلك السعر النسبي.

افترض، بدلاً من ذلك، أن سعر وحدة الذرة كانت أيضاً 1 دولار أمريكي. سيميل سميث لإنتاج وحدة واحدة من الذرة كحد أقصى. على الأغلب، سيخطّط سميث لحصاد 13.5 وحدة من فول الصويا ووحدة واحدة من الذرة. سيتحرّك بالاتجاه السفلي على طول منحنى حدود الإمكانيات، من النقطة أ إلى النقطة **ب**. سيضحّي بما قيمته دولار واحد من فول الصويا ويكسب ما قيمته دولار واحد من الذرة.

ما هي التكلفة الحدية على سميث لإنتاج وحدة ثانية من الذرة؟ يجب أن يخفّض محصول فول الصويا من 13.5 وحدة إلى 12.4 وحدة. ذلك يشكل فرق يساوي 1.1 وحدة، بسعر سوق 1.10 دولار امريكي (مرة ثانية، مع إبقاء سعر وحدة فول الصويا ثابتاً عند 1.00 دولار أمريكي). سيفكّر سميث بإنتاج وحدة ثانية من الذرة فقط إذا كان سعر سعر سوق الذرة يعوّض تكلفة الفرصة البديلة الحدّية لإنتاج الذرة – في هذه الحالة إذا كان سعر وحدة الذرة 1.10 دولار أمريكي. ما هي التكلفة الحدية على سميث لإنتاج وحدة ثالثة من الذرة؟ سيضحّي بـ 1.2 وحدة من فول الصويا، بسعر سوق يساوي 1.20 دولار أمريكي. سيكون سميث راغباً بزيادة محصول الذرة إلى 3 وحدات فقط إذا كان سيعوّض تلك التكلفة الإضافية. سيفكّر سميث في إنتاج وحدة ثالثة من الذرة فقط إذا كان سعر السوق لوحدة الذرة 1.20 دولار أمريكي.

يمكننا أن نلخّص كلّ هذا في الجدول رقم 4–2 أدناه:

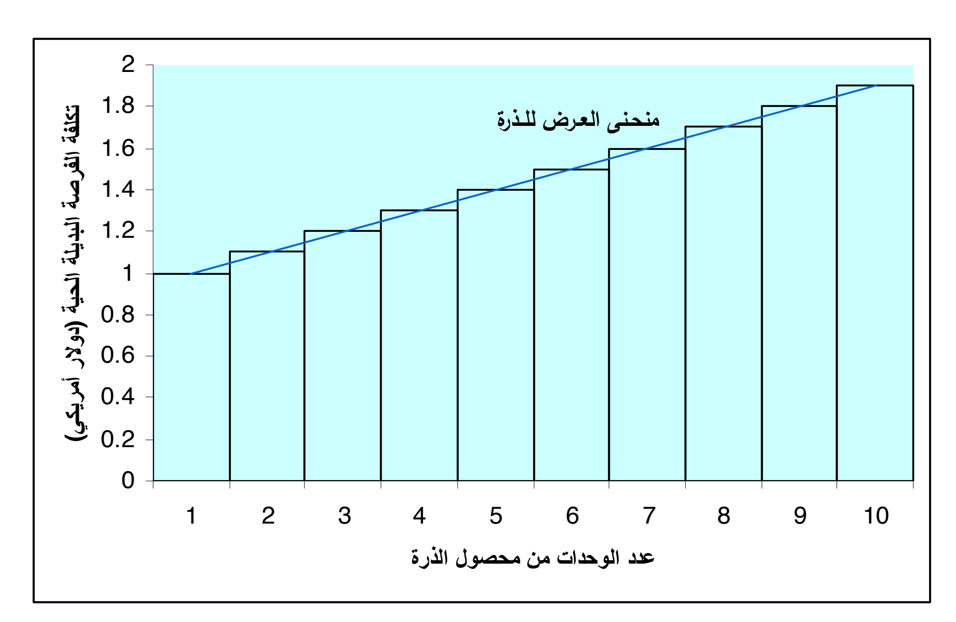
جدول 4–2

عدد الوحدات من محصول الذرة	تكلفة الفرصة البديلة الحدية (دولار أمريكي) (مع إبقاء سعر وحدة فول الصويا = 1 دولار أمريكي)
1	1.00
2	1.10
3	1.20
4	1.30
5	1.40
6	1.50
7	1.60
8	1.70
9	1.80
10	1.90

نحن الآن مستعدّون للتوصّل إلى ثلاثة استنتاجات مهمة. أولاً، يعتبر المنتجون التكاليف الحدية للإنتاج عندما يقررون نوع المحصول الذي ينتجونه، ومستويات الإنتاج. ثانياً، الأسعار النسبية تعلم المنتجين بشكل إضافي عن التكاليف الحدية، والمنافع الحدية، لخطط إنتاجهم البديلة.

منحنى العرض

أفضل ما يعرض استنتاجنا الثالث هو المعلومات الواردة في الشكل رقم 4–2، الذي يمثّل ببساطة المعلومات الموجودة في الجدول رقم 4–2. تبيّن الأعمدة في الرسم البياني تكاليف الفرصة البديلة الحدّية لسميث لإنتاج الذرة، مقاسة بأسعار السوق عندما يكون سعر وحدة فول الصويا 1.00 دولار أمريكي. (ارتفاع العمود الأول = 1.00 دولار أمريكي، والثاني 1.10 دولار أمريكي، والثالث 1.20 دولار أمريكي، ويستمرّ هذا إلى العمود العاشر، والذي يبلغ ارتفاعه 1.90 دولار أمريكي.) رأينا كيف سيزوّد سميث 0 من وحدات الذرة إذا كان السعر النسبي لوحدة الذرة أقل من 1.00 دولار أمريكي؛ سيقوم بعرض وحدة واحدة فقط إذا ارتفع سعر الوحدة إلى 1.00 دولار أمريكي؛ سيقوم بعرض وحدتين إذا كان سعر الوحدة 1.20 دولار أمريكي. يبيّن الخطّ الصاعد المنحدر منحنى عرض سميث للذرة. يمثّل كلّ عمود التكلفة الحدية لإنتاج الذرة. تمثّل المساحة الكليّة تحت منحنى العرض تكاليف سميث الكلية للإنتاج (ناتج جمع كلّ التكاليف الحدية للإنتاج).



الشكل رقم 4–2: منحنى العرض هو منحنى تكلفة الفرصة البديلة الحدّية لتوفير كميات مختلفة من سلعة ما

تصف الأعمدة في الرسم البياني التكلفة الحدية (مقاسة بالدولار) لإنتاج كلّ وحدة من الذرة. سيرغب سميث في ضمان أن السعر الذي يمكن أن يتلقّاه يعوّضه عن آخر وحدة ينتجها. لذا، إذا كان السعر 1.10 دولار أمريكي، فإنه سينتج وحدتان. أما سعر 1.80 دولار أمريكي فسيشجّعه على إنتاج 9 وحدات. بهذه الطريقة تنشئ منحنى عرض للذرة مائل للأعلى. الأسعار الأعلى تزيد من كميته المزوّدة أو المعروضة، مما يعكس قانون العرض.

يبيّن منحنى العرض الكميات البديلة من سلعة مزوّدة عند أسعار بديلة. في قصّتنا، تمثّل هذه الكميات محاصيل سميث المخطّط إنتاجها عند أسعار الذرة المختلفة. لأن سميث يواجه تكاليف فرص بديلة حديّة أعلى للإنتاج، فإن سميث سيخطّط لزيادة إنتاج الذرة فقط إذا توقّع أن يعوّض بأسعار أعلى للذرة. سينتج سميث 10 وحدات من الذرة كحد أعلى إذا توقّع تلقّي 1.90 دولار أمريكي لكلّ وحدة. تعلمنا هذه القصّة حول الزراعة على نحو مبسّط بما يشكّل أساس كلّ منحنيات العرض. منحنيات العرض هي منحنيات تكلفة الفرصة البديلة الحديّة لتوفير كميات مختلفة من سلعة ما. كلما زاد السعر الذي يكون الناس مستعدّين لدفعه ثمن سلعة ما، يقنع ذلك السعر

الناس بتكلفة فرصة بديلة حديّة لعرض السلعة أقل من سعر نقل المصادر التي يمتلكونها أو يسيطرون عليها إلى عرض السلعة موضع السّؤال. *مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، أي تغير في سعر الناتج يزيد الكمية المعروضة، وليس في منحنى العرض العام.*

العرض نفسه يمكن أن يتغيّر

لكن منحنى العرض نفسه يمكن أن يتغيّر. أيّ شئ يغيّر التكلفة الحدية للإنتاج سيميل إلى تغيير (أو نقل) منحنى العرض العامّ أيضاً. ارتفاع (أو هبوط) سعر عامل إنتاج سيرفع (أو يخفّض) تكاليف حدية، وبذلك يؤدّي إلى إزاحة في منحنى العرض العامّ. التكاليف الحدية الأعلى تحرّك منحنى العرض صعوداً (إلى الأعلى) وإلى اليمين؛ التكاليف الحدية الأقل تحرّكه نزولاً (إلى الأسفل) وإلى اليسار. التغيرات التقنية، مثل إبداع جديد يخفّض التكاليف الحدية، ستميل إلى زيادة العرض العامّ. من ناحية أخرى، من المحتمل أن يقلل التدهور التقني من العرض العامّ.

لاحظ من جداولنا ورسومنا البيانية أن التغيّر في السعر النسبي لمنتج بديل سيميل إلى توليد تغيّر في منحنى العرض. سيزوّد المنتج بحافز لإعادة النظر في خياراته. افترض، على سبيل المثال، أن سعر وحدة فول الصويا وحده انخفض من 1.00 دولار أمريكي (كما في مثالنا الأصلي) إلى 0.50 دولار أمريكي. يخفّض سعر السوق الأقل لفول الصويا من تكلفة الفرصة البديلة الحدية على المزارع لزراعة الذرة، كما هو مبيّن في الجدول 4–3. سيختصر إلى النصف لكلّ وحدة من ناتج محصول الذرة. ذلك سيحرّك منحنى عرض الذرة نزولاً (إلى الأسفل) وإلى اليمين. تلك زيادة في العرض العامّ. سيكون مزارع الذرة الآن راغباً في تسليم أيّ وحدة معطاة من الذرة بسعر أقل من قبل. يمكننا أن ننظر إليها بطريقة أخرى أيضاً: سيكون المزارع راغباً بعرض كمية أكبر من الذرة بأي سعر معطى. إذا كنت تودّ بممارسة رسم هذه الزيادة في عرض الذرة، ارسم الكميات المبينة في الشكل رقم 4–2.

جدول 4–3

عدد الوحدات من محصول الذرة	**تكلفة الفرصة البديلة الحدية (دولار أمريكي) (مع إبقاء سعر وحدة فول الصويا = 0.50 دولار أمريكي)**
1	0.50
2	0.55
3	0.60
4	0.65
5	0.70
6	0.75
7	0.80
8	0.85
9	0.90
10	0.95

هل تتذكّر من الفصل السابق كيف يمكن أن يتغيّر طلب المستهلكين إذا توقّع المستهلكين أسعار أعلى أو أقل في المستقبل؟ يبقى الشيء نفسه صحيحاً بالنسبة للمنتجين. كلنا نتصرّف بناء على توقّعاتنا. التغيّر في السعر المتوقّع لناتج المنتج سيميل إلى تغيير العرض العامّ لذلك الناتج. إذا توقّع المنتجين أسعار أقل لنواتجهم، خلال ستّة شهور من الآن، فإنهم قد يجاهدون لزيادة تسليم ناتجهم

الحالي إلى السوق، في محاولة "لعرض أكبر كمية ممكنة طالما أن السعر مرتفع." على نفس النمط، إذا توقّع المنتجون أسعار أكثر تشجيعاً، خلال ستّة شهور من الآن، فقد يختارون أن يزودوا *كمية أقل اليوم*، الأمر الذي سيحرّك منحنى العرض صعوداً (إلى الأعلى) وإلى اليسار. بتأجيل عرضهم الحالي، هم لا يقومون بالضرورة بتخفيض *إنتاجهم الحالي*. تحسّباً لسعر مستقبلي أعلى، يقومون بتخفيض *الكميات الحالية التي يخطّطون لتسليمها إلى سوق اليوم*.

وأخيراً، *أي تغيّر في العدد الكلّي للمزوّدين يميل إلى تحريك منحنى عرض السوق*. دخول منافسين أكثر سيؤدّي إلى زيادة العرض العامّ، بينما سيؤدّي خروجهم إلى انخفاض العرض العامّ. نموذجياً، ستشجّع الأرباح المتوقّعة دخول المنافسين وبذلك ستزيد عرض السوق. أما الخسائر المتوقّعة فستشجّع خروج المنافسين وتخفّض عرض السوق، حيث يبحث المنتجون عن استعمالات أكثر ربحاً لمصادرهم. سنناقش دور الربح والخسارة على نطاق واسع في الفصل السابع.

التكاليف الحدّية والمتوسطة

من المهم أن لا يكون هناك خلط بين مفهوم التكاليف الحدّية وفكرة التكاليف المتوسطة. إذا لم يكن عندك تلك النية، فما يلي قد يقوم فقط بزرع بذور فكرة سيئة في رأسك. دعنا نتمنّى أن لا يتم ذلك. خذ المزارع سميث بعين الاعتبار مرة أخرى. يوضّح الجدول 4−4 تكلفة سميث الكلية لإنتاج الذرة (وهي مجرّد مجموع تكاليفه الحدية)، تكلفته الحدية، وتكلفته المتوسطة (وهي مجرّد التكلفة الكلية مقسومة على مستوى الناتج) إلى حدّ 3 من وحدات الناتج.

من الواضح أنّ التكلفة الحدية يمكن أن تختلف جوهرياً عن التكلفة المتوسطة. لكن التكلفة المتوسطة لم توجّه اختيار سميث لإنتاج ذرة أكثر؛ التكاليف الحدية هي التي قامت بذلك. هل يجب عليه أن ينتج أكثر؟ أم أقل؟ التكلفة الحدية هي نتيجة العمل؛ لذاك يجب أن تكون دليل التنفيذ.

هل يكون رجال الأعمال لهذا السبب غير مهتمّين بالتكاليف المتوسطة؟ ما لم يتلقوا الدخل الكافي لتغطية كلّ تكاليفهم، سيتحمّلون خسارة. لن يكونوا راغبين بإلزام أنفسهم بأيّ عمل ما لم يتوقّعوا أن يكونوا قادرون على تغطية تكاليفهم الكلية. لذا قد يضعون المشكلة بدلالة تكلفة الإنتاج المتوقّع لكلّ وحدة مقابل سعر البيع المتوقّع لكلّ وحدة. لكن لاحظ بأنّ التكاليف المتوقّعة لأيّ قرار هي في الواقع تكاليف حدية. لا ينبغي للتكلفة الحدية أن تشير فقط إلى التكلفة الإضافية لوحدة واحدة من الناتج. يمكنها أن تشير أيضاً إلى التكلفة الإضافية لدفعة الناتج، أو إلى التكلفة الإضافية المتوقّعة من قرار خاص بكامل العملية. القرارات تؤخذ في أغلب الأحيان بهذه الطريقة "المتكتّلة".

على سبيل المثال، لا أحد يخطّط لبناء مصنع تعبئة صودا متوقّعاً أن يقوم بتعبئة عبوة واحدة فقط من الصودا. هناك اقتصاديات مهمة للحجم في معظم العمليات التجارية، حيث إذا لم ير رجال الأعمال طريقهم لإنتاج عدد كبير من الوحدات واضحاً، فلن ينتجوا أيّ عبوة. لن يدخلوا التجارة. لن يبنوا مصنع التعبئة مطلقاً. كامل القرار – بناء المصنع أو عدم البناء، بناء مصنع بهذا الحجم أو ذاك، بنائه بهذه الطريقة أو بطريقة أخرى – هو قرار حدي في الوقت الذي يتخذ فيه. تذكّر بأنّ الإضافات يمكن أن تكون كبيرة جداً أو صغيرة جداً. حتى مبيعات مكان استراحتك المفضّل الذي سيتمتّع به إذا بقى مفتوحاً حتى الساعة 2:00 صباحا بدلاً من أن يغلق في وقت أبكر بساعة، يمكن أن يكون إجمالي الناتج.

جدول *4-4*

عدد الوحدات من محصول الذرة	التكلفة الإجمالية لإنتاج الذرة (دولار أمريكي)	التكلفة الحدية (دولار أمريكي)	التكلفة المتوسطة (دولار أمريكي)
0	0	0	0
1	1.00	1.00	1.00
2	2.10	1.10	1.05
3	3.30	1.20	1.10

سواء أدلى رجال الأعمال بأفكارهم بدلالة التكاليف المتوسطة أم لا، فمن المتوقّع أن التكاليف الحدية هي التي توجّه قراراتهم. يمكن أن يُنظر إلى التكاليف المتوسطة بعد الحقيقة لرؤية كيف سارت الأمور، على نحو جيد أو رديء، ولربّما لنتعلّم شيء ما حول المستقبل إذا كان من الممكن توقّع المستقبل لأن يكون مشابهاً للماضي. لكن هذا تاريخ – في الحقيقة دراسة تعليمية – حيث تتخذ القرارات الاقتصادية دائماً في الحاضر مع نظرة إلى المستقبل.

تكلفة القوة العسكرية المتطوّعة

دعنا نأخذ بعين الاعتبار عرض شيء مختلف جداً عن الذرة. لدينا هنا مثال في الوقت المناسب. واجه الجيش الأمريكي نقص وصعوبات في الاستخدام وإعادة التجنيد في أواخر التسعينيات (التسعينيات كانت أوقات ناجحة اقتصاديا!). في عام 1999، حاول فلويد سبينس، رئيس لجنة القوات المسلّحة التابعة لمجلس النّواب، أن يبرهن على أن الجيش يواجه "حالة يائسة تستمرّ في السوء." لقد أيّد الترك الممكن لكلّ القوات المتطوّعة إلى نوع من القوة العسكرية – الإلزامية. ذلك شيء لم يمارسه الناس في الولايات المتّحدة منذ أوائل السبعينات. بعد الهجوم على مركز التجارة العالمي ووزارة الدفاع الأمريكية في عام 2001، كسبت الدعوة إلى تجديد القوّة العسكرية زخماً. مع الانتشار العسكري الأمريكي الحالي في كل من أفغانستان والعراق، والاقتصاد المتحسّن مرة أخرى (حيث أننا نراجع هذا الفصل في صيف عام 2004)، فإن الدعوة لإعادة القوّة العسكرية للشباب والنساء إلى وضعها السابق هي أكبر وأوسع الآن مما كانت عليه في العقود السابقة.

قد تكون القوّة – ببساطة إجبار الرجال والنساء الشباب سليمو الجسم على الخدمة في الجيش – هي "أرخص" طريق للحصول على عدد الموظفين الذي نحتاج. (نحتاج؟) بالطبع، يعمل إلزام بشكل تامّ في أغلب الأحيان، لكن هل هو بالضرورة طريق أقل ثمناً وتكلفة لتنظيم قوة عسكرية؟

قد يكون هناك حجج جيدة للقوّة، لكن الحجّة المألوفة بأن جيش متطوّع كافي[2] يكلّف كثيرا ليست إحدى هذه الحجج. إنّ وزارة الدفاع والآخرين الذي يقلقون من التكاليف النسبية لجيش مجنّد ومتطوّع يتجاوزون بشكل ملائم مسألة *التكلفة بالنسبة لمن*. هل نتحدّث عن التكلفة على دافعي الضرائب، أم على الموظفين المسجّلين، أم على الكونجرس، أم على وزارة الدفاع الأمريكية؟ إنهم مختلفون بشكل كبير.

---

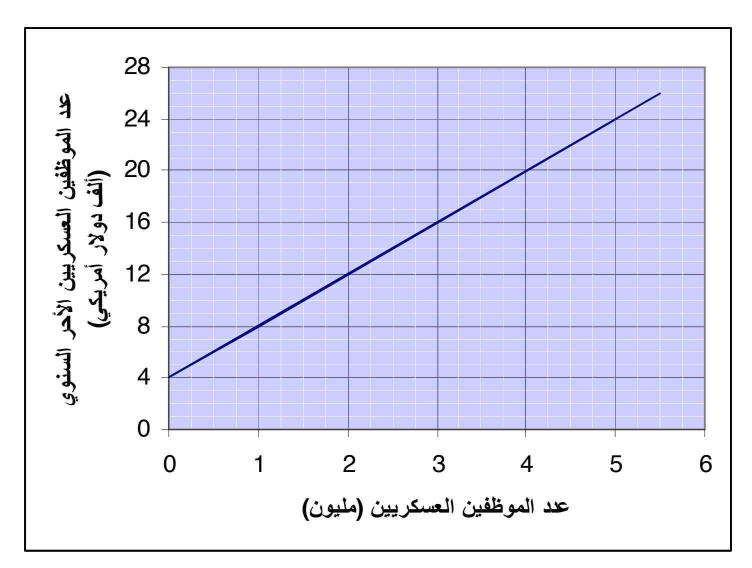
[1] في بعض السياقات، المتطوّع يعني شخص يعمل بدون أجر (متطوّع رجال إطفاء، متطوّع مستشفى). تلك ليست هي الحالة مع القوة العسكرية المتطوّعة، حيث أنّ دفع أجر جذّاب هو المفتاح لنجاحها.

ما هي التكلفة بالنسبة لشخص شاب لأن يصبح جندي؟ أفضل طريقة لاكتشاف ذلك ستكون عرض رشوة والاستمرار برفعها حتى يقبل. إذا تطوّع مارشال مقابل 5,000 دولار أمريكي في السّنة، وكارول مقابل 8,000 دولار أمريكي، وفيليب مقابل ما لا يقل عن 60,000 دولار أمريكي على الأقل، فإن هذه الأرقام تمثّل تكاليف الفرصة البديلة لمارشال، وكارول، وفيليب. إذن ستكون تكلفة تجنيد ثلاثتهم، بالنسبة إليهم، 73,000 دولار أمريكي، بالرغم من أنّ الحكومة يمكن أن تخفي هذه الحقيقة عن طريق عرض أجور أقلّ بكثير وبعد ذلك ترغم كلّ منهم على الخدمة.

إنّ تكلفة الفرصة البديلة تكون بدلالة فرص العمالة البديلة المتخلّى عنها وكلّ أنواع القيم الأخرى: الخيارات والأولويات المتعلقة بأسلوب الحياة، والموقف تجاه الحرب، ودرجات الجبن أو الشجاعة، وهكذا. عندما تقدم الحكومة عرض لموظفي الجيش، رافعةً عرضها حتى تتمكن من جذب العدد المطلوب للتجنيد بالضبط، فإن الحكومة في الحقيقة تقلّل تكلفة برنامجها بحسّ مهم. يكون لها تأثير على أولئك ذوي تكاليف الفرصة البديلة الأقل للخدمة – كلّ شخص مثل مارشال ولا أحد من أمثال فيليب. تحت القوّة، يمكن لهذا أن يحدث فقط من خلال صدف أقل احتمالية. يوضّح الشكل رقم 4–3 طريقة بسيطة لإدراك وفهم الحجّة.

يصوّر الرسم البياني منحنى عرض المتطوعين العسكريين. إنه يلخّص العدد أو الكمية التي سيتم عرضها عند الأسعار المختلفة. الحجّة بأن الناس لن يخاطروا بحياتهم طوعا مدحوضة بحقيقة أنّ الناس يقومون بذلك فعلاً – ليس فقط متطوعون عسكريون ولكن أيضا شرطة، وعمّال بناء، وحتى متزلّجون. مهما كان موقعه وميلانه الدقيق، فإن منحنى العرض سيميل بالتأكيد صعوداً (إلى الأعلى) وإلى اليمين. بعض الناس (أولئك الذين يخصّصون قيمة منخفضة لبدائلهم المتوفرة) سيتطوّعون عند أجر قليل جداً. لكن يمكن ضمان 3 مليون متطوّع، بناءً على فرضياتنا، فقط إذا عرضنا أجر يساوي 16,000 دولار أمريكي في السّنة على الأقل. هذا سيعني أن المجموع الكلي للأجور سيكون 48 بليون دولار أمريكي سنوياً. لكن لأن دافعي الضرائب لا يحبّون رفع ضرائبهم، فإن الكونجرس يمانع المصادقة على مثل هذا الاعتماد الضخم. ويهتمّ الناس في وزارة الدفاع كثيراً بالأشياء التي يحبها الناس والأشياء التي يكرهونها في الكونجرس. يمكنهم أن يختصروا تلك الفاتورة المزعجة إلى النصف عن طريق عرض 8,000 دولار أمريكي فقط وفرض التجنيد بالقوة. التكلفة المنشورة ستكون الآن 24 بليون دولار أمريكي فقط. هوراه، ابتهج للتكاليف التي تم توفيرها!

لكن ماذا عن التكاليف على أولئك الذين ينشئون القوّات المسلّحة؟ إن تكلفة الجيش المتطوّع بالنسبة للمتطوعين بموجب فرضياتنا ستكون 30 بليون دولار أمريكي. تلك قيمة المساحة تحت منحنى العرض إلى ما يصل إلى 3 مليون رجل وامرأة، أو مجموع قيم الفرص المتخلّى عنها من قبل أولئك الذين جُنّدوا. الـ 18 بليون دولار أمريكي الآخرون التي دفعت من قبل الحكومة هي نقل الثروة من دافعي الضرائب إلى أعضاء الجيش الذي كان سيجندون بأجور أقل لكنهم مع ذلك تلقوا أجر أعلى مما هو مطلوب لتحفيزهم وإقناعهم بتجنيد الثلاث ملايين متطوّع.



الشكل رقم 4-3: منحنى العرض للمتطوعين العسكريين

ماذا ستكون تكلفة الجيش المجنّد بالنسبة إلى أولئك الذين وقعت عليهم القرعة؟ لا نستطيع أن نقول إلا أنها بالتأكيد ستكون أكبر. فقط إذا حدثت القرعة تماماً لإصابة أولئك وفقط أولئك الذين كانوا سيجنّدون بموجب نظام تطوّع، ستكون التكلفة منخفضة كمقدار الـ 30 بليون دولار أمريكي. ذلك على الغالب غير محتمل. كلما زاد عدد المجنّدين المنتزعين من طرف منحنى العرض الأعلى، بدلا من الأسفل، كلما ارتفعت التكلفة على المجنّدين. خذ على سبيل المثال رجل كان سيتطوّع إذا كان الأجر 9,000 دولار أمريكي وعُرض عليه فقط 8,000 دولار أمريكي. سيرفض العرض، وهو بالتالي لن يجبر. بدلا من ذلك، الشخص الذي كان سيتطوّع فقط إذا كان الأجر 24,000 دولار أمريكي أُجبر ودُفع له 8,000 دولار أمريكي. إنّ النتيجة النهائية هي أن دافعي الضرائب وفّروا 16,000 دولار أمريكي بالحصول على خدمات بقيمة 8,000 دولار أمريكي فقط والتي كانوا سيلتزمون بدفع 24,000 دولار أمريكي إذا كان النظام تطوّعي بالكامل. لكن تم استبدال شخص ما تكلفة فرصته البديلة 24,000 دولار أمريكي بشخص آخر تكلفة فرصته البديلة كانت 9,000 دولار أمريكي فقط. تلك زيادة في التكلفة بمقدار 15,000 دولار أمريكي من وجهة نظر أولئك الذين يخدمون. القرعة العسكرية لا تخفّض "تكلفة" المحافظة والإبقاء على مؤسسة عسكرية. إنها بالأحرى تنقل التكلفة من أكتاف دافعي الضرائب إلى أكتاف المجنّدين. قد يكون ذلك في حكمك أحد أقلّ عيوبها، أو قد ترجح في رأيك بسبب الفوائد المفترضة. لكنها على الأقل نتيجة يمكن للاقتصاديين أن يشيروا إليها.

مرة أخرى، ذلك الصوت المزعج من آخر القاعة يسأل، "لكن ماذا عن الوطنية؟ ألا يجب على كل واحد منا أن يقوم بدوره؟"

ربما كان على كل واحد منا أن يقوم بدوره. لكننا في الحقيقة لا نفعل ذلك. حتى في وقت الحرب، أكثر من نصف المجموعة المؤهّلة عمرياً لا يخدمون أبداً في الجيش بسبب صفات جسدية، واستثناءات مهنية، وأسباب تأجيل مختلفة. يمكن أن نحسّن "كلّ واحد يقوم بدوره" إذا دفعنا لأفراد الجيش تكاليف فرصتهم البديلة، كما تفعل الصناعة. والحقيقة هي أن معظمنا عنده مشاعر وطنية. إذا كان هناك وطنية بما فيه الكفاية، يمكننا أن نجذب المتطوعين الذين يرون الخدمة واجب وطني ويخدمون مقابل لا شيء أو مقابل تكلفة بسيطة. هناك بلا شك العديد من مثل هؤلاء الأشخاص لكن عددهم أقل بكثير من العدد "المطلوب" لموظّفي جيشنا. لكننا لم نفقد كلّ شيء عند هذه النقطة. تذكّر بأنّنا قبل بضعة فقرات قلنا بأنّ تكلفة الفرصة البديلة تكون بدلالة البدائل "وكلّ أنواع القيم الأخرى"، والوطنية إحدى هذه القيم. كلما زادت درجة الشعور الوطني، كلما قلّ الأجر النقدي الذي سيدفع لإقناع وحث التجنيدات الطوعية.

مرونة سعر العرض

إنّ مفهوم المرونة مهم في حالة العرض تماماً كما هو في حالة الطلب. التعاريف الأساسية هي نفسها. مرونة سعر العرض هي النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر. في حالة العرض، السعر والكمية سيتغيّران في نفس الاتّجاه، مما يعكس حقيقة أنّ هناك حاجة لسعر أعلى لإقناع المورّدين بعرض كمية أكبر للبيع. يكون العرض مرن نسبياً إذا كانت النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة أكبر من النسبة المئوية للتغيّر في السعر، وهي غير مرنة نسبياً إذا كانت النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة أقل من النسبة المئوية للتغيّر في السعر.

يضع هذا الكتاب منحنيات *الطلب* غير المرنة بالكامل في نفس العائلة كأحاديات القرن: عائلة الظواهر غير الموجودة. منحنيات *العرض* غير المرنة بالكامل هي مسألة أخرى. بالرغم من أنّه لن يستغرق أي وقت للبدء بالطلب الأقل عندما يرتفع سعر سلعة ما، يستغرق الأمر بعض الوقت وفي أغلب الأحيان وقت لا بأس به للبدء بعرض المزيد من سلعة ما عندما يرتفع سعرها. حتى زيادة هامّة وفعلية في سعر سلعة ما قد لا ينتج في باديء الأمر أي زيادة في كمية السلعة المعروضة. على أية حال، مع مرور الوقت سيعيد المورّدون المحتملون تنظيم الموارد المتوفرة عندهم، وسيكونون في النهاية قادرين على عرض كمية أكبر كاستجابة للسعر الأعلى.

إذا كان من الممكن الحصول بسهولة على كميات إضافية من الموارد المطلوبة لإنتاج سلعة معيّنة بدون أي تكلفة أعلى، فإن منحنى العرض للسلعة سيكون قريب من المرن الكامل. في مثل هذا الحالة، أي ارتفاع بسيط في السعر سيقنع المورّدين بزيادة الكمية المعروضة للبيع بمقدار كبير جداً.

إنّ منحنى عرض المتطوعين العسكريين المبيّن في الشكل رقم 4–3 حالة في الوسط. تتفاوت مرونة السعر على طول المنحنى، تنقص بثبات من 2.0 بين 7 دولارات و9 دولارات إلى 1.2 بين 23 دولار أمريكي و25 دولار أمريكي. (إذا أردت أن تتأكد من هذه الأرقام بنفسك، استعمل كأساس لحساب النسبة المئوية للتغيّر معدل السعرين والكميات التي حدث بينها التغيّر.)

توقّف للحظة لتتأكد من أنك فهمت مفهوم مرونة سعر العرض. كما سنرى في الفصل القادم، المرونات النسبية لمنحنيات العرض ومنحنيات الطلب هي التي تقرّر التأثيرات التي ستكون لتغيّر الظروف على كميات السلع المتبادلة والأسعار التي سيتم تبادلها عندها.

التكلفة كمبرّر

إنّ التحليل الاقتصادي لتكاليف مشروع ما أمر خطر خاصة بالنسبة لأولئك الغافلين المتهوّرين، لأن التكاليف في أغلب الأحيان لها أبعاد أخلاقية وسياسية بالإضافة إلى البعد الاقتصادي. يبدو العديد من الناس مؤمنين بحقّ الباعة في تغطية تكاليفهم، وليس لهم أي حقّ في أيّ سعر يكون أعلى من تكاليفهم بشكل ملحوظ، وبأنهم بالتأكيد تقريباً يسعون للحصول على بعض الفائدة غير العادلة إذا سعّروا فوق أو تحت التكلفة. طريقة التفكير هذه، التي تعمل فيها التكلفة كمبرّر، اخترقت قوانيننا. على سبيل المثال، تسمح ضوابط الأسعار المشروعة عادة بزيادة السعر عندما ترتفع التكاليف لكنها ترفض السماح بأيّ زيادة سعر إذا لم تكن مبرّرة بتكاليف أعلى. كما يمكن للمنشآت الأجنبية التي تبيع في الولايات المتّحدة أن تعاقب بتهمة "الإغراق" إذا قرّر الجهاز الحكومي أنّهم يبيعون في هذه البلاد بأسعار "تحت التكلفة." في مثل هذه الظروف، عندما تصبح التكاليف تبرير بدلا من أن تكون سبب أصيل للقرارات، يجب التفتيش عن أدلة للدفاع الخاصّ عن كلّ البيانات الخاصة بالتكاليف.

في التفكير الشائع بين الناس، يجب أن تكون الأسعار وثيقة الصلة بالتكاليف لأنه من المفترض أن التكاليف تمثّل شيء حقيقي ومستحيل التجنب. المحامون الأكثر تحمّسا لمراقبة الإيجار سيتفقون، على الأقل من حيث المبدأ، على أنه يجب أن يُسمح للمالكين بزيادة إيجاراتهم عندما ترتفع تكلفة وقود التدفئة. إنهم لن يتفقوا أبداً – إذا قاموا بذلك، فإنهم لن يُدعو لمراقبة الإيجارات – على أنه يجب أن يُسمح للمالكين برفع الإيجارات مجرّد لأن الطلب على الشقق زاد بشكل أسرع من العرض. سيكون ذلك "ابتزاز"، أو "استغلال"، أو

"سرقة"، لأنه غير مرتبط بالتكلفة. لكن مثل زيادة الأجرة هذه متعلّقة بالتأكيد بالتكلفة بقدر تعلّق الزيادة استجابة لارتفاع فواتير التدفئة. عندما يزداد الطلب على شقق الإيجار، يقوم المستأجرون بالمزايدة ضدّ أحدهم الآخر من أجل المساحة المتوفرة، وبالتالي يرفعون التكلفة على المالكين لتأجير مستأجر معيّن. ما سيكون المستأجر الآخر على استعداد لدفعه كأجرة للشقّة في الطابق الثالث في Hillcrest Arms هي تكلفة الفرصة البديلة الحديّة لصاحب الملك لمواصلة تأجير الساكن الحالي. تبدو الحالة مختلفة بأسعار وقود تدفئة أعلى، لكنها في الحقيقة ليست كذلك. إنّ تكلفة زيت الوقود تحدّد أيضاً في النهاية من قبل عروض تنافس المستخدمين وعلاقتها بعروض المزوّدين. التكلفة دائماً هي حاصل ضرب الطلب في العرض. سيكون ذلك هو الموضوع المستمر في الفصلين القادمين.

نظرة سريعة

منحنيات العرض بالإضافة إلى منحنيات الطلب تعكس تخمينات الناس لقيمة الفرص البديلة. الكميات المعروضة من أيّ سلعة وكذلك الكميات المطلوبة تعتمد على الاختيارات الاقتصادية التي يقوم بها الناس بعد تقييم الفرص المتوفرة لهم.

التكاليف دائماً هي قيمة الفرص التي يضحّي بها أناس معيّنين. المزاعم المتعارضة حول تكاليف القرارات البديلة يمكن في أغلب الأحيان أن يتم المصالحة بينها عن طريق الاتفاق على اعتبار التكاليف بالنسبة لمن.

الإنفاق الماضي لا يمكن أن يتأثّر بالقرارات الحالية: يعتبر هذا الإنفاق تكاليف غارقة ولذلك لا علاقة له باتّخاذ القرارات. لذلك كلّ التكاليف ذات العلاقة باتّخاذ القرارات تقع في المستقبل.

تكاليف الفرصة البديلة هي بالضرورة تكاليف حدية: إنها التكاليف الإضافية التي يستلزمها عمل أو قرار ما.

يعتمد العرض على التكلفة. (ما الذي لا يعتمد عليها؟) لكن تكلفة العرض هي قيمة الفرص المتخلّى عنها بفعل العرض. يتم التعبير عن هذا المفهوم في النظرية الاقتصادية بزعم أن كلّ التكاليف ذات العلاقة بالقرارات هي تكاليف فرصة بديلة – قيمة الفرص المتخلى عنها باختيار عمل ما بدلاً من الآخر.

منحنيات العرض تميل صعوداً (إلى الأعلى) وإلى اليمين لأن الأسعار الأعلى يجب أن تعرض على مالكي الموارد لإقناعهم بتحويل نشاط حالي إلى فرصة هم على استعداد للتضحية بها.

أيّ شئ يغيّر التكلفة الحدية للإنتاج سيميل إلى تحريك منحنى العرض. إنّ منحنى عرض السوق خاضع أيضاً للإزاحة إذا تغيّرت توقّعات المنتجين للسعر، أو إذا تغيّر العدد العامّ للمنتجين ضمن صناعة ما.

مرونة سعر العرض هي النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر.

العديد من الخلافات حول ما يكلّفه شيء ما "حقاً" يمكن أن تحلّ عن طريق الاعتراف بأنّ "الأشياء" لا يمكن أن يكون لها تكاليف. الأعمال فقط هي التي تستلزم فرص مضحّى بها، ولذلك الأعمال فقط هي التي يمكن أن يكون لها تكاليف.

لا تنسي أبداً أن تسأل نفسك "التكلفة بالنسبة لمن؟" "تكلفة عمل ماذا؟" بعمل ذلك، ستكون بشكل جيّد في طريقك لأن تفكّر مثل الاقتصادي.

أسئلة للمناقشة

ما هي التكلفة الحقيقية لفانيلة بحرية قديمة، أو تذكرة حفلة موسيقية لفرقة لنكن، أو كتابك الدراسي الخاص بطريقة التفكير الاقتصادية؟

إذا وجدت كتلة وزنها 8 أونس من الذهب، بينما كنت تصطاد في جدولك المفضّل. ما السعر الذي ستطلبه؟ لماذا؟ ماذا كلّفتك؟

تقص هكتارات العشب التي تحيط تاج محل في أجرة، الهند، في أغلب الأحيان من قبل الشابّات اللواتي يقطّعن حفنات منه بواسطة أنصال المطبخ القصيرة. هل هذه طريقة ذات تكلفة منخفضة أم عالية للإبقاء على العشب مقصوص؟

بواسطة ركوب الطائرة، يمكن لأحدهم أن يذهب من النقطة (د) إلى النقطة (هـ) خلال ساعة واحدة. تستغرق نفس الرحلة خمس ساعات بواسطة الحافلة. إذا كانت أجرة ركوب الطائرة 120 دولار أمريكي وأجرة ركوب الحافلة 30 دولار أمريكي، فما هي طريقة النقل الأرخص بالنسبة لشخص يمكنه أن يكسب 6 دولارات أمريكية في السّاعة أثناء هذا الوقت؟ وبالنسبة لشخص يمكنه أن يكسب 30 دولار أمريكي في السّاعة؟

يكلّف استئجار ماكنة التصوير في المكتبة 295 دولار أمريكي في الشّهر. تشمل رسوم التأجير خدمة التصليح، والحبر، والمطوّر، و 20,000 نسخة في الشّهر. تدفع المكتبة أيضاً سنت واحد لكلّ نسخة بعد الـ 20,000، إضافة إلى 2/1 سنت لكلّ ورقة مستعملة. يجب على هاريت مارتينيو أن تقرأ مقالة مجلّة مكونة من 20 صفحة تحضيراً لحصة يوم غد. إنها على استعداد لدفع 50 سنت ثمن نسخة من المقالة، لكنّها ستقرأها في المكتبة إذا كان عليها أن تدفع أكثر من ذلك.

ما هو أعلى سعر لكلّ صفحة ستكون هاريت على استعداد لدفعه لاستعمال ماكنة التصوير؟

ما هو أقل سعر لكلّ صفحة يجب على المكتبة أن تكون مستعدة لقبوله؟ ما هي المعلومات الإضافية التي يجب أن تكون عندك لكي تجيب؟

اكتشفت هاريت لتوّها أنه من المفترض أن تقرأ مقالة ثانية لحصة يوم غد، مقالة مليئة بالرسوم البيانية المعقّدة. تحتاج هاريت نسختها الخاصة من هذه المقالة بشدّة وستدفع أي مبلغ يجب عليها أن تدفعه لتحصل على واحدة. ما هو أعلى سعر الآن ستكون هاريت على استعداد لدفعه من أجل استعمال ماكنة تصوير المكتبة؟ (عليك أن تقدّم بعض المعلومات من تجربتك الخاصة للإجابة.)

كيف سيؤثّر ثمن استئجار الماكنة والبالغ 295 دولار أمريكي شهرياً على السعر الذي سترغب المكتبة باستيفائه من مستعملي ماكنتها؟

إذا كانت الشركة التي تعمل فيها تدفع لك 20 سنت عن كلّ ميل تقود فيه سيارتك الخاصة لأعمال الشركة، هل ستستعمل سيارتك الخاصة أم سيارة الشركة؟ أي من التكاليف التالية لها علاقة بقرارك؟

سعر شراء سيارتك

رسوم ترخيص السيارة

أقساط التأمين

الاستهلاك

الغازولين (سعر البنزين)

هل يجب أن تؤخذ الخسائر الواقعة سابقاً في حرب ما في الحسبان من قبل حكومة في تقرير ما إذا كان المصلحة الوطنية في مواصلة الحرب؟ من الواضح أن هذا السؤال غير بديهي. وهو سؤال أصعب بكثير مما قد تفترضه في باديء الأمر، خاصة بالنسبة لحكومة تعتمد على الدعم الشعبي.

قاعدة الاقتصادي، "التكاليف الغارقة هي تكاليف ليست ذات علاقة"، مثل خيط حول إصبعك. تذكّرك بدراسة التكاليف الحدية فقط، لكنّه لا يستطيع تحديد التكاليف الحدية. يتطلّب ذلك حكماً مطّلعاً. يمكنك أن تشحذ حكمك بمحاولة حساب وتقييم التكاليف الحدية للاحتفاظ أو عدم الاحتفاظ بشقّتك في الكليّة خلال العطلة الصيفية. حاول حساب أقل أجرة تأجير من الباطن ستقنعك بالاحتفاظ بها لإعادة شغلها في الخريف.

نقرأ تالياً جملة من الكتاب الدراسي تأليف فرانسيز وايلند الذي كان كتاب الإقتصاد الأكثر استعمالاً في الكليّات الأمريكية قبل عام 1860:

إنّ صفات القوى الطبيعية وعلاقاتها هي هدية من الله، وكونها هديته، فهي لا تكلّفنا شيئاً. بالتالي، لكي نستفيد من الزخم الناتج من شلال، علينا فقط أن نبني الدولاب المائي وأجزاءه الإضافية الضرورية، ونضعها في الوضع الصحيح. ومن ثمّ نكون قد استفدنا من

الماء النازل، بدون أي نفقة أخرى. لذا، حيث أن نفقتنا الوحيدة هي تكلفة الآلة التي تجعل القوّة الطبيعية متوفرة لنا، فإن هذه النفقة هي النفقة الوحيدة التي تقتضي اهتمام الاقتصادي السياسي.

في القرن التاسع عشر، كم كانت تكلفة استعمال شلال لتشغيل طاحونة بالنسبة لمالكها إذا كان يمتلك موقع الشلال؟

ماذا كانت التكلفة بالنسبة لمالك الطاحونة إذا كان شخص آخر يمتلك الموقع؟

تحت أيّ ظروف سيكون استعمال الشلال لتشغيل طاحونة لا يكلّف شيء في الواقع؟

لماذا يختلف "الاقتصاديون السياسيون" الحديثون مع فرانسيز وايلند ويولون اهتمام لتكلفة استعمال "القوى الطبيعية"؟

وضّح الجملة التالية الواردة من قبل مسؤول تجنيد عسكري: "لا يوجد شيء مثل الكساد الجيد لمعالجة مشاكل التجنيد الخاصة بنا."

تمت المجادلة بأنّ الجيش المتطوّع سيميّز ضدّ الناس الفقراء، لأنهم يميلون إلى امتلاك البدائل الأقل قيمة بالنسبة للخدمة العسكرية ولذلك سيسيطرون على رتب المتطوعين.

هل توافق على التحليل والاعتراض؟

جادل بعض النقّاد وحاجوا بأنّه إذا اعتمد الجيش على المتطوعين على وجه الحَصْر، فإن القوّات المسلّحة ستمتلئ بناس من ذوي الإدراك والذكاء والمهارات المنخفضة حيث أنّهم لن يستطيعوا تشغيل أسلحة متطوّرة. تعتمد مكائن العمل الدولية على وجه الحَصْر على "متطوعين"، وموظفوها ليسوا بالدرجة الأولى ناس من ذوي الإدراك والذكاء والمهارات المنخفضة. ما الإختلاف بين القوّات المسلّحة ومكائن العمل الدولية (الآي بي إم)؟ كيف سترد على حجّة هؤلاء النقّاد؟

نقد متكرّر آخر للجيش المتطوّع هو أنّنا لا نريد "جيش المرتزقة". ما هو مستوى الراتب العسكري الذي يجب أن يكون عليه قبل أن يصبح مستلمه مرتزق؟ هل يُرغم الضبّاط على البقاء في القوّات المسلّحة؟ لماذا يبقون فيها؟ هل هم مرتزقة؟ هل معلّمك مرتزق؟ ماذا عن طبيبك؟ ووزيرك؟

في السنوات الأخيرة بدأ الأمريكان بتجنّب واجب هيئة المحلفين أكثر فأكثر، مما خلق مشكلة خطيرة في بعض المحاكم، التي أجبرت على تأجيل المحاكمات بسبب عدم توفّر العدد الكافي من المحلّفين.

ما هي تكلفة العمل كمحلّف بالنسبة لمواطن ما؟

بالنسبة لمن ستكون التكلفة الصافية منخفضة جداً أو حتى سلبية؟ بالنسبة لمن ستكون التكلفة الصافية عالية جداً، ربما حتى يكون بمستوى عالي بشكل ممنوع؟

هلّ بإمكانك أن تفكّر بأيّ نظام بسيط يقّلل متوسط التكلفة بالنسبة لمواطني خدمة هيئة المحلفين؟

ما هي العواقب التي ستتوقّعها إذا انتقلنا إلى نظام هيئة محلفين تطوّعي بالكامل، نظام تدفع المحاكم بموجبه أجور يومية للمحلّفين كافية للحصول على خدمات محلّفين مؤهلين بقدر حاجة المحكمة؟

العديد من المواطنين الذين يجيبون كلّ مذكرة حضور لهيئة المحلفين بإخلاص اشتكوا من طريقة معاملتهم من قبل مسؤولي المحكمة الذين يتصرّفون كما لو أنّ وقت المحلّفين ليس له قيمة مطلقاً. على سبيل المثال، قد يُطلب من المحلّفين المتوقّعين الجلوس لأيام في غرفة إنتظار حتى بدون رؤية قاعة المحكمة من الداخل. ما هي تكلفة التصرّف بشكل متهور نحو مرشّحي هيئة المحلفين بالنسبة لمسؤولي المحكمة؟

لماذا يمكن لشركة دوليّة بمصانع متماثلة في بلدان مختلفة أن تدفع معدلات أجور مختلفة للعمّال في بلدين مختلفين بالرغم من أنّهم يمتلكون نفس مستويات المهارة؟ هل يلفت ذلك نظرك على أنه ظلم؟ لماذا يمكن للعمّال ذوي الرواتب الأعلى أن يعترضوا؟

الإيجارات التجارية المتصاعدة في سان فرانسيسكو في السنوات الأخيرة حثّت العديد من الشركات على نقل مكاتبها خارج المدينة. هلّ بإمكان شركة في سان فرانسيسكو تمتلك عمارة مكاتبها الخاصة أن تهمل الإيجارات المتصاعدة ببساطة؟

لماذا تتفاوت أجور مكان الوقوف من مدينة إلى مدينة في الولايات المتّحدة بشكل كبير؟ على سبيل المثال، أجرة الوقوف طوال النهار في مانهاتن تبلغ في أغلب الأحيان 20 دولار أمريكي. في أطلانطا، تكون الأجرة في الغالب أقل من 5 دولارات أمريكية. هل يعكس ذلك الاختلاف الطمع الأكبر لمالكي مواقف السيارات في مدينة نيويورك؟

إذا كان الناس على استعداد لدفع 100 دولار أمريكي ثمن تذاكر اللعبة الكبيرة البالغة قيمتها 10 دولارات أمريكية (القيمة الظاهرية) وأعطاك شخص ما تذكرة، فكم يكلّفك حضور اللعبة؟ هل ستكون أكثر رغبة بحضور اللعبة إذا أعطيت تذكرة من قبل شخص ما أم إذا كان لا بدّ لك من أن تشتري واحدة بسعر 100 دولار أمريكي؟ هل ستكون أكثر رغبة بحضور اللعبة إذا أعطيت تذكرة من قبل شخص ما أم إذا كان لا بدّ لك من أن تشتري واحدة يمكنك أن تشتريها (من خلال مصدر داخلي) بسعر 10 دولارات أمريكية؟

من منظور تكلفة الفرصة البديلة، ليس هناك اختلاف بين دفع المال والتخلّي عن فرصة استلام المال. على أية حال، هذا الأمر لا يتفق بالكامل مع الكثير من بديهياتنا. خذ الحالات التالية بعين الاعتبار:

ديف وبيت أصدقاء. ديف يطلب من بيت إعارته 1,000 دولار أمريكي لمدّة سنة وبيت يقوم بذلك. هل سيكون صحيح بالنسبة لبيت أن يأخذ من ديف فائدة على القرض إذا كان على بيت نفسه أن يستعير المال ويدفع فائدة؟ هل سيكون أقل صحّة بالنسبة لبيت أن يحتسب على ديف فائدة إذا حصل على الأموال عن طريق تصريف شهادة إيداع مصرفية كان يحصل منها على فائدة؟

اشترى فريدريك لوحة كبيرة من عمل ترنر كانت معروضة في معرض رئيسي، لكنّ كان لا بدّ له من أن يوافق على عدم حيازتها إلا بعد انتهاء المعرض، أي بعد ستّة أشهر. عندما انتهى المعرض أخيراً وجلب فريدريك اللوحة إلى البيت، اكتشف فريدريك أمرين: أن المعرض زاد من سمعة ترنر الأمر الذي جعل اللوحة الآن تساوي ضعف الثمن الذي دفعه، وأن الصورة كانت كبيرة جداً لملائمة أيّ من جدرانه. كان عند كارل في بيته جداران أكبر ويودّ أن يشتري اللوحة من صديقه فريدريك. ما هو السعر الصحيح الذي على فريدريك أن يفرضه على كارل؟ هل هو السعر الذي دفعه ثمن اللوحة أو ما يمكنه أن يحصل عليه الآن إذا عرض اللوحة للبيع في السوق؟

ماذا يكلّفك النوم خلال أحد المحاضرات الثلاثين من مادة تدفع رسوم التعليم الخاصة بها 300 دولار أمريكي؟ ماذا يكلّفك للحضور؟ هل يضع الطلاب جهد أكثر في المواد عندما يكون عليهم أن يدفعوا رسوم تعليم أعلى لأخذ هذه المواد؟

حتى تقرّر كليتك ما إذا كانت ستنسحب من مباريات كرة قدم بين الكليات، تقوم بعمل دراسة تكلفة للبرنامج. إلى أيّ مدى تعتقد أن بنود الموازنة التالية تمثّل تكاليف أصيلة؟

المنح التعليمية للاعبين

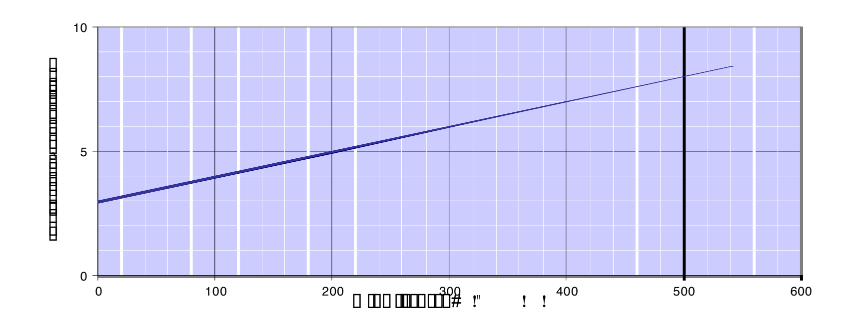
الدفعات على رهن (استئجار) الملعب

التذاكر المجانية لكلّ الطلاب الدائمين

رواتب المدير الرياضي، ومدير التذاكر، والمدرّب

يبيّن منحنى العرض على الرسم البياني في الشكل رقم 4-4 معدلات الأجور الذي يجب أن تقدّم من قبل الشركات التجارية من أجل الحصول على عدد مختلف من ساعات العمل لملء الظروف في أيّ يوم معطى.

ما هو معدل الأجر الذي يجب أن تقدّمه الشركات إذا أرادت استئجار 400 ساعة لملء الظروف؟



الشكل رقم 4-4: منحنى عرض ملء الظروف

كم ستكون نفقات الشركات الكلية على أجور عمّال ملء الظروف؟

ماذا ستكون تكلفة الفرصة البديلة الكليّة بالنسبة لعمّال ملء الظروف؟ (تلميح: كلّ مربع يمثّل 20 دولار أمريكي: 20 ساعة مضروبة في دولار واحد.)

ما هي مرونة سعر الطلب بين 4 دولارات أمريكية و6 دولارات أمريكية؟ وبين 6 دولارات أمريكية و8 دولارات أمريكية؟

متى يصبح الاستسلام مقبولاً؟

كم ستستغرق من الوقت في البحث عن فاتورة بقيمة 20 دولار أمريكي فقدتها، إذا كنت تقيّم وقتك بـ 5 دولارات أمريكية في السّاعة؟

افترض أنك تعرف أنّك فقدتها في مكان ما في غرفتك النوم. هل سيكون منطقياً بالنسبة لك أن تفتّش عنها لمدة تزيد عن أربع ساعات؟

استعمل مفاهيم المنفعة الحديّة المتوقّعة والتكلفة الحدية المتوقّعة لتوضّح كيف أن الشخص المنطقي الذي يقيّم وقته بـ 5 دولارات أمريكية في الساعة يمكن أن *يفتّش لوقت غير محدود* بحثاً عن فاتورة بقيمة 20 دولار أمريكي.

نقل النزاع بين مستأجر في تعاونية شقّق مانهاتن ومجلس التعاونية حول من يجب عليه أن يدفع الـ 909 دولارات تكلفة تركيب نافذة حراسة لحماية الأطفال إلى المحكمة في عام 1987. بعد سبع سنوات، لم يكن النزاع قد حلّ بعد، لكن أجور المحامين تجاوزت 100,000 دولار أمريكي. هل تعتقد أن هذا يعكس حماقة مستعصية تحت أي ظرف يمكن للناس بشكل منطقي ن يدفعوا أجور قانونية تزيد عن 100,000 دولار أمريكي في محاولة لحل نزاع حول 909 دولارات أمريكية؟

5 العرض والطلب:

عملية تعاون

التخصص هو الذي يميز كل مجتمع غني عرفه العالم. كما لاحظ آدم سميث عندما عكس على النمو الاقتصادي الذي حدث في بريطانيا خلال القرن الثامن عشر:

هو المضاعفة العظيمة لمنتجات جميع الفنون المختلفة، *كنتيجة لتقسيم العمل* [تم إضافة تأكيد]، الذي يتناسب مع، في مجتمع محكوم بشكل جيد، ذلك الثراء العالمي الذي يمتد إلى الرتب الأقل من الناس.

يصبح المجتمع غنياً عندما يكتسب أفراده القدرة على التخصص بفاعلية، لـ"تقسيم" عملهم، كما وضحها سميث.
كيف ينشأ تقسيم العمل – التخصص؟ طرح الفصل الأول ذلك كسؤال رئيسي في الإقتصاد. بدأنا في الفصل الثاني بالإجابة عن ذلك السؤال عندما استكشفنا الحوافز للتخصص والتبادل والزيادة في الفرص أو الثروة التي يولدها ذلك التخصص. دعونا ذلك "قانون الفائدة المقارنة". لكن كيف يقوم الناس بالضبط في مجتمع غني، وتجاري عالي التخصّص بتشجيع بعضهم البعض لاتخاذ تلك الإجراءات المرتبطة التي توقف إنتاج العدد الهائل من السلع والخدمات التي يتمتّعون بها؟

المعرفة والمعلومات سلع نادرة لكل شخص.

إن المشكلة الأساسية هي الجهل الكبير. الاختصاصيون، بطبيعتهم، لا يعرفون كيف يفعلون كلّ شيء. (هل يمكنك أن تسمّي شخص واحد، اختصاصي أو عدا ذلك، يعرف كيف يفعل كلّ شيء، أو على الأقل يمكن أن يأمر الجميع بفاعلية بإنتاج السلع والخدمات بشكل كفوء؟) الحقيقة هي أن يمتلكون الناس بعض المهارات والقدرات ويبقون جاهلين بصدق بالمهارات والقدرات الأخرى غير المعدودة. خذ بعين الاعتبار هذا المثال المدهش، مثال متجذر كلياً في العالم الحقيقي: من المحتمل أنه لا يوجد شخص واحد في أي مكان في العالم يعرف كيف ينتج شيء بسيط كقلم رصاص عادي رقم 2.

بدا ذلك جنوناً في البداية، لكن اخرج من نطاق تفكيرك الضيق وفكر به. يعرف الكثير من الاختصاصيين كيف يركبون قلم رصاص حين يكون الخشب، والجرافيت، والمطاط، والطلاء، والصمغ، والحلقة المعدنية، والأدوات المناسبة، والماكينات جميعها موجودة في مصنع قلم الرصاص. لكن المختصون بتركيب قلم الرصاص لا يعرفون كيف ينتجون تلك المدخلات الضرورية. خذ بعن الاعتبار الخشب نفسه. تحتاج إلى خشابين لإسقاط الأشجار. ويعتمد الخشابون على الأجهزة التقنية المتخصصة، بالإضافة إلى القهوة، ووجبات الطعام، والملابس، والرعاية الصحية، والسلع والخدمات الأخرى غير المعدودة ليقوموا بعملهم بشكل مناسب. إنّ أجهزة قطع ونقل الأخشاب مصنوعة، جزئياً، من الفولاذ. لذا كان لمصنعي الفولاذ دور في صنع الأقلام، أيضاً، سواء كانوا يعلمون ذلك أم لا. إنّ الفولاذ مصنوع من خام الحديد الذي من المحتمل أنه تم التنقيب عنه في شبه جزيرة ميشيغان العليا (إذا لم يتم استيراده من قبل اختصاصيين آخرين في الخارج) وأرسل أولاً بالقطار من خلال بحيرة سوبيرير وسكة حديد إيشبيمنج وبعد ذلك بمئات السفن من بحيرات سوبيرير ومشيغان إلى الموانئ في غاري، إنديانا، وفي أماكن أخرى. من الذي صنع القطارات، والمسارات، والسفن، والأطعمة المتنوعة التي غذت الطاقم (ناهيك عن الصابون، وورق الحمام، وغيرها)؟ من الذي ساهم في إنتاج الوقود، أو الموانئ، أو أنظمة الاتصالات المتطوّرة التي وجّهت السفن؟ إنّ الجواب هو عدد

غير محدود من الاختصاصيين الآخرين، أفراد يتابعون فائدتهم المقارنة، يتصرّفون وفق معرفتهم ومهاراتهم المحدودة، ويتعاونون مع مزودي مدخلات مختصين.

تخيل عدد الناس المختلفين، من الأجناس، والألوان، والمذاهب المختلفة، الذين يمتلكون آراء ومهارات وأهداف مختلفة، داخل البلاد وخارجها، الذين ساهمت سلعهم وخدماتهم في إنتاج قلم الرصاص البسيط رقم 2. كل أولئك الناس لا يمكنهم معرفة بعضهم البعض، حتى أنهم قد لا يكونوا يتحدثون نفس اللغة، رغم ذلك فإن قلم الرصاص رقم 2 قد تم إنتاجه. ونحن المستهلكون نعرف عموماً أين نجده، إنه رخيص.

إنّ معجزة السوق، كما وصفها البعض بشكل صحيح تماماً، أن الملايين من الناس الذين لا يعرفون حتى بوجود أحدهم الآخر يستطيعون التعاون وإنتاج ليس فقط قلم الرصاص رقم 2 ولكن أيضاً سلع أخرى غير معدودة على قدر أكبر من التعقيد، وعمل ذلك بطرق تجعلهم موجودين بسهولة ووفرة. ويتشجع الناس على التعاون ليس باتباع أوامر بعض الخطط الاقتصادية الوطنية الشاملة التي صدرت جزئياً، لنقل، من مكتب حكومي لتزويد أدوات الكتابة. إنّ دور الحكومة محدود أكثر بكثير. تذكر بأن آدم سميث قال، "في مجتمع محكوم بشكل جيد." تلعب الحكومة دوراً مهماً في كل هذا، خصوصاً في مراقبة وفرض حقوق الملكية الخاصة والعقود – القواعد العامة للعبة – التي تسمح لهذه التبادلات غير معدودة بالحدوث.

تنقل أسعار السوق معلومات مفيدة.

يميل الناس في أغلب الأحيان لأخذ هذه الشبكة المرتبة غير الفوضوية من التبادلات كأمر مفروغ منه ("ماذا تعني بأن أقلام الرصاص نفذت منك؟ "). بالتأكيد أن نظام السوق أكثر تعقيداً من التدفق السلس للمرور (الذي يعتبر أيضاً أمراً مفروغاً منه) الذي ناقشناه في الفصل الأول. في حين أن الطبيعة المنظمة للأسواق قد تبدو إعجازية، إلا أنها ، مع ذلك، ليست غامضة. ما هي الإشارات الرئيسية، إشارات المرور إذا رغبت، التي تساعد الناس في مجتمع تجاري بتنسيق إنتاجهم المتنوع وخطط استهلاكهم؟ الجواب هو الأسعار. يستلم الملايين من الناس معلومات وإشارات مهمة، بالإضافة إلى حوافز للتصرّف بناء على تلك الإشارات، من الأسعار التي ظهرت في السوق. تظهر أسعار السوق من خلال تفاعل العرض والطلب، الذي قمنا بتقديمهما بشكل منفصل في الفصلين الثالث والرابع. في هذا الفصل وضعنا العرض والطلب سوية ووصفنا مبادئ تقدم السوق نفسها.

السوق هو عملية تنافس العطاءات والعروض

يفكر العديد من الناس في أغلب الأحيان "بالسوق" *كمكان* أو منتدى، مثل بطاقة بيسبول وعرض قابل للجمع في مركز البوّابة في سانت لويس أو مزاد ماشية في ساحات الألعاب في مدينة كانساس أو سوق نيويورك للأوراق المالية في منطقة وول ستريت. لكن كل هذه هي حقا عناصر الأسواق التي تمتدّ عبر مناطق، حول العالم، وحتى إلى عالم الشبكات والاتصالات. يمكن أن تكون الأسواق الرسمية نشأت مع معارض البلدة خلال العصور الوسطى، لكن يكون الحس الاقتصادي قليل حين يتم النظر إلى الأسواق كأماكن أو منتديات فحسب.

يمكن أن يجعل الأخبار ممتعة أكثر، تدرك طريقة التفكير الإقتصادية بأن الأشخاص لديهم آمال، وتوقعات، وتشنجات،

يستخدم الصحفيون وأولئك في المجتمع المالي العديد من الاستعارات المختلطة لوصف الأسواق، يجعل السوق يبدو في معظم الأحيان كشخص. كم من المرات سمعنا بعض الخبراء في الأخبار المسائية أو على القنوات المالية يقولون بأنّ وول ستريت كان "متحمساً" أو "عصبياً" حول آخر البيانات الاقتصادية، أو أن سوق الأسهم المالية "تتمنى" أو "تتوقع" بأنّ ألن جرينسبان في الاحتياطي الفيدرالي سيخفض أسعار الفائدة؟ ربما يوما ما عندما تكون الظروف صحيحة، أحد أولئك الخبراء سيقدم بياناً "بأن سوق الأسهم المالية استيقظ منتفخاً، ولديه تشنجات فظيعة وصداع سيئ، وغائب بسبب المرض." بالرغم من أن ذلك النوع من البيانات

وصداع؛ أما الأسواق فلا.

" استيقظ وول ستريت اليوم مع صداع ناتج عن الإسراف في الكحول ".

حتى الاقتصاديون أنفسهم يستخدمون استعارات مضللة. يشيرون في أغلب الأحيان إلى أنظمة السوق بأنها "آلية" أو "ذاتية التعديل"، معطين بذلك انطباع بأن السوق يعمل بدون تدخل البشر ! يجعل العديد من الإقتصاديين السوق يبدو كما لو أنه شيء ميكانيكي، مثل منظم الحرارة. ذلك أمر خاطئ. تتكون أنظمة السوق تماماً من الطالبون والعارضون، وهم بشر حقيقيون يتابعون المشاريع التي تثير اهتماماتهم، يقتصدون على أساس النوادر النسبية التي يواجهون، وينجزون ترتيبات لضمان ما يريدونه من الآخرين بأن يعرضوا عليهم ما يريدون الحصول عليه في المقابل.

من الأفضل تفادي هذه التفسيرات المضلّلة والشائعة في الأسواق. السوق ليس شخص، أو مكان، أو شيء. إن السوق هو عملية تنافس عطاءات وعروض. عندما يستعمل الإقتصاديون المصطلحات عرض وطلب، فانهم يتحدّثون حقاً عن هذه الأنواع من المفاوضات المستمرة بين الأفراد. فكّر بالتبادلات المتنوعة على الشبكة.

العطاءات والعروض

نادراً ما تحدث المفاوضات في اجتماعات اللجنة. إنها بالأحرى العطاءات والعروض اليومية التي نقوم بنشرها في العديد من المجتمعات التي نساهم فيها. تفترض هذه العطاءات والعروض عادة قواعد لعبة واضحة المعالم، متضمنة حقوق الملكية واضحة المعالم. نأخذ أغلب الحقوق والالتزامات ذات العلاقة كأمر بديهي عندما ندخل إلى مفاوضات. "هل تفعل هذا لي إذا قمن أنا بفعل ذلك لك؟ "عادة لا نحتاج حتى أن نسأل. نحن فقط نمشي من غير دعوة إلى مطعم البيتزا، ونجلس بأنفسنا على طاولة غير مشغولة، ونطلب من النادل إعداد بيتزا متوسطة بالفلفل الأخضر، والزيتون الأسود، والجبن الإضافي. لا يسأل النادل ماذا سنفعل نحن في المقابل، وإنما يفترض ببساطة أننا سندفع المال المطلوب.

تكلفة الصفقة، مرة أخرى

دعنا نذكر أنفسنا بنظرية الفصل الثاني عن تكاليف الصفقة. حقيقة أن الناس يريدون أن يتم عمل شيء ما وهم أكثر من مستعدين لدفع ما يريده الآخرون لعمله لا يعني بالضرورة بأنّه سيتم عمله. ممكن أن لا يحدث شيء على الرغم من حقيقة أن القيمة بالنسبة للطالبين عظيمة بما فيه الكفاية لتغطية تكاليف فرصة العارضين. هنا مثال بسيط لنوع من المحتمل أننا جميعاً قمنا بمواجهته. كل يوم يستعمل المئات من راكبي الدراجات مسرب الدراجات لعبور الجسر. بين الحين والآخر سيبعثر حادث سيارة الزجاج المكسور في جميع أنحاء مسرب الدراجات. كل واحد من راكبي الدراجات ، الذين يصادفون الزجاج المكسور للمرة الأولى، سيكون مستعداً لدفع دولار واحد ليتم كنس الزجاج. ذلك يعني أن راكبي الدراجات مجتمعين سيكونون مستعدين لدفع عدة مئات من الدولارات للحصول على عمل يمكن لأي فرد من الناس أن يقوم بأدائه بأقل من 10 دولار. مع ذلك، من المحتمل أن مئات الدراجات ستمر خلال ذلك الزجاج المكسور يوما بعد يوم حتى يبدده الطقس والمرور. من الواضح أن هذا فشل في التعاون. لماذا يحدث؟

يحدث لأن تكاليف ترتيب الصفقة عالية جداً. لا يكفي أن يكون الطالبون مستعدون لدفع ما يطلبه العارضون. يجب على شخص ما أن يرتب الصفقة الفعلية: يجمع مالاً من راكبي الدراجات ويتأكد من أنه تم كنس الزجاج. وذلك العمل ليس سهلاً، كما يظهر. إذا كان سهلاً، لن نرى كثيرا من الزجاج في مسرب الدراجات. شخص جريء مصمم على الربح من تصليح هذا الفشل في التعاون يجب أن يوقف راكبي الدراجات، ويوضح الحالة، ويقنعهم بصدقه، ويقنعهم بالاعتراف برغبتهم برؤية الزجاج وقد تم إزالته، ويقنعهم أخيراً بتسليم

مبلغ من المال يعكس قوة رغبتهم، بينما يتساءل أغلب راكبي الدراجات في أنفسهم دائماً لماذا يجب عليهم هم أن يدفعوا في حين أن المنافع ستذهب إلى العديد من الناس الآخرين.

حالات الفشل من هذا النوع ناتجة عن تكاليف الصفقة: تكاليف ترتيب عقود أو إتفاقيات صفقة بين الطالبون والعارضون.

توضّح تكاليف الصفقة لماذا لا يقوم راكبي السيارات المكيفة المريحة التي تمتلك أنظمة الستيريو الرائعة والذين لا يمانعون أبداً في البقاء في حالات ازدحام المرور في طريقهم إلى البيت مساءً بالخروج عن الطريق وإخلاؤه أمام أولئك الذين هم على عجلة أكبر بكثير. إنها تفسر لماذا يساهم الناس الذين يهتمون بصدق وبعمق بالبيئة في تحلّلها – بالرغم من ذلك الاهتمام. إن مفهوم تكاليف الصفقة يجعلنا قادرين على تفسير كون أغلبية الناخبين في الديمقراطية يفشلون في أغلب الأحيان في الحصول على مرادهم. إن المفهوم مهم بشكل خاص لتلك المجتمعات التي تحاول الآن القيام بالانتقال من التخطيط الاقتصادي المركزي والسيطرة البيروقراطية على القرارات الاقتصادية إلى الأنظمة المنسقة بالسوق.

تكاليف الصفقة تسبب فشل التعاون.

في أوائل التسعينيات، عندما انحل نظام التخطيط الإقتصادي المركزي في الاتحاد السوفيتي، تحدثت تقارير الأخبار عن غذاء غير محصود بانتظام يتعفن في المناطق الريفية البعيدة بينما كانت رفوف مخازن البقالة في المدن فارغة. كيف يمكن لشيء مثل هذا أن يحدث؟ لماذا لم يقم شخص ما بنقل ذلك الغذاء إلى المدن حيث كان الطلب كبيراً؟ لا يقدم انهيار نظام السيطرة البيروقراطية تفسير كافي. يجب على الناس أن يكونوا قادرين على نقل الغذاء خارج الحقول وإلى أيدي الناس الجياع بدون أوامر واضحة من فوق. أو هذا ما سيتم افتراضه. لكن فكر بعناية أكثر وبشكل أقوى. من امتلك الغذاء الذي كان سيهدر؟ من كان لديه السلطة لحصاده؟ من امتلك أجهزة الحصاد؟ من كان من الممكن أن يخوّل باستعمال الأجهزة؟ من امتلك شاحنات لنقل الغذاء إلى المدن؟ من كان عنده الوقود للشاحنات؟ كيف كان يجب أن يتم توزيع الغذاء حين وصوله إلى المدن؟ حقيقة كون ذلك الغذاء سيهدر في الحقول بينما الناس جياع في المدن غير كاف لجعل الغذاء ينتقل من المزارع إلى مخازن المؤن الحضرية. يجب على الناس المناسبين أولاً أن يكتسبوا المعلومات الملائمة والحوافز. توضّح تكاليف الصفقة حالة "التبذير" تلك. إن كلمة تبذير تم وضعها ضمن علامات تقدير لأنه ليس واضحاً بشكل جيد أن ما حدث كان حقاً تبذير. إنه ليس من التبذير ترك تعفن الغذاء بدلا من استهلاكه إذا كانت تكاليف توصيله إلى المستهلكين تتجاوز قيمته. وتلك ما كانت عليه الحالة على ما يبدو. تكاليف الصفقة حقيقية ولا تقل أهمية عن تكاليف الحصاد والنقل.

حقوق الملكية والمؤسسات

مثل هذه الحالة ستكون أقل احتمالاً للحدوث في الولايات المتحدة، حيث أن الحقول، والغذاء، والماكينات الزراعية، والشاحنات، والمخازن، والدكاكين هي ممتلكات خاصة. إن قواعد اللعبة مختلفة. ضمن نظام حقوق ملكية معرف بشكل جيد، سيمتلك الناس الذين لديهم معلومات حول الحالة حوافز قوية لاكتساب السيطرة على أية موارد مطلوبة لنقل الغذاء من المكان الذي لا يحتاج الناس إليه إلى المكان الذي يحتاج الناس إليه. وضمن نظام يسمح بالتبادل المجاني وسط مالكي الملكية، ستتجمع الموارد الضرورية بسرعة وضمن تكلفة منخفضة تحت سيطرة أولئك الذين يمكن أن يقوموا باستخدامها بطريقة ثمينة.

لاحظ الفرق بين حالة الإحباط في الاتحاد السوفيتي السابق مع الطريقة التي نُقل فيها الناس، والجرارات، وأجهزة البناء، وكلّ شيء آخر مطلوب للإغاثة الطارئة وإعادة البناء إلى ميامي عندما ضرب إعصار أندرو في 1992؛ وإلى فارغو، وداكوتا الشمالية، وديفنبوت، وآيوا، عندما فاض نهر ميسيسيبي في عامي 1998 و 2001؛ أو إلى مانهاتن السفلى بعد الهجوم على مركز التجارة العالمي في 2001. إن الاختلاف الحاسم هو النظام الراسخ لحقوق الملكية المعرفة بشكل واضح في الولايات المتحدة مجتمعاً مع

الحرية الكاملة التي يملكها الناس للمتاجرة بتلك الحقوق كما يختارون. أنتج هذا الأمر على مر السنين

شبكة واسعة من المؤسسات – الربحية وغير الربحية – في الولايات المتّحدة التي تبقي مستوى تكاليف الصفقة منخفضاً تقريباً لكل التبادلات التي يشارك فيها الناس بأيّ تكرار أو نظامية. (سيلاحظ القارئ المفكر بأن الناس يشاركون كثيراً وبانتظام بصفقات خاصة فقط *لأن* تكاليف الصفقة منخفضة).

حقوق الملكية معرّفة بشكل واضح
القدرة على تبادل الحقوق

فكر ثانية حول كم هو من السهل عادة أن تحصل بالضبط على البيتزا التي حددها قلبك الجائع. كان لازماً أن يتم الترتيب للعديد من الصفقات التي تجعل البيتزا الخاصة بك ممكنة – الذي بنى مطعم البيتزا، والذي قام بإنبات الفلفل، والذي شحن الزيتون، والذي حلب الأبقار، والذي رتب كل خطوط الائتمان الضرورية لكل هذه النشاطات. هذه الترتيبات نجحت لأن تكاليف الصفقة كانت منخفضة بما فيه الكفاية. وتكاليف الصفقة كانت منخفضة لأن الصفقات حدثت ضمن مجموعة شاملة من المؤسسات التي تطوّرت مع مرور الوقت حيث عمل المشاركون في السوق على تخفيض تكاليف الصفقات التي أرادوا أن يشاركوا فيها. فكر بالمصنعين المتخصصين، وبائعي التجزئة المتخصصين على الإنترنت، ومزودي جميع أنواع الخدمات المختصين؛ فكّر بمبادئ المحاسبة المالية، وقواعد الطريق، وعادات التجارة في الخطوط المختلفة من العمل؛ فكّر بالبنوك، ووكالات تقرير الدين، وأسواق الأوراق المالية المنظمة بشكل جيد؛ فكّر بالأقسام السرية للصحف اليومية، والدليل التجاري لشركات الهاتف، وقوائم السماسرة والمزودين الذي يمكن الحصول عليهم عند الإعلان اللحظي؛ فكّر بقواعد القانون العام، والشرطة لفرض هذه والقواعد والمحاكم لحل القضايا المتنازع عليها، بالإضافة إلى أنظمة خاصة من التحكيم لإكمال نظام القانون العام.

في تلك الدول التي فشل فيها التخطيط المركزي، يبدو أن أنظمة السوق تتطور. إنجاز أنظمة السوق تلك تواجه في كل مرة تقريباً العقبة الهائلة لتكاليف الصفقة العالية فقط لأن العديد من المؤسسات المهمة ما زالت محتاجة. هل من الممكن لمتعاملون فرديون (ناس عاديون) في هذه الأمم أن يخلقوا الآن عن طريق التصميم ما تطور بدون تصميم في اقتصاديات السوق التي أسست منذ زمن طويل؟ هل يمكنهم أن يخلقوا بسرعة المؤسسات المعقدة التي جاءت إلى الوجود من خلال عملية تطوّرية بطيئة ؟ هل يمكن أن يتغلبوا على مشكلة تكاليف الصفقة العالية بسرعة كافية لإرضاء تطلعات مواطنيهم، الذين لا يستطيعون الانتظار للتمتع بالجوائز الموعودة من أنظمة السوق؟ يعتمد نجاح برامج الإصلاح في العديد من دول الاتحاد السوفييتي السابق بشكل كبير على أجوبة هذه الأسئلة.

الدور التنسيقي لأسعار النقود

لماذا تحدث كل التبادلات تقريباً في أنظمة السوق من أجل المال؟ لماذا لا يقوم ناس أكثر بالمشاركة في المقايضة، مبادلة ما ينتجونه مباشرة بما يريدون؟ لماذا يقوم مالكي العمل ببيع السلع والخدمات مقابل المال، ويقبل العمّال مدفوعاتهم بالمال، بالرغم من أنّ المال نفسه قليل الاستعمال (كما وضحها محتجون من منظمة التجارة العالمية، "أنت لا تستطيع أكل المال". ربما، لكن حيث هو قانوني، يمكنك أن تقوم بطيه بحماقة وتدخينه).

إنّ الجواب هو أن المال يقلل تكاليف الصفقة. إن المال هو وسيط عام للمبادلة. إنه يتخلّل كلّ الأسواق، المشروعة والمحظورة. الفوائد من استعمال المال بدلا من الاعتماد فقط على نظام المقايضة هائلة. لو لم يكن هناك مال في مجتمعنا لتسهيل العملية، لكانت تكلفة ترتيب التبادلات أعظم بكثير، وثروتنا كنتيجة لذلك أقلّ بكثير. (لا تنسى، لا يتم تعريف الثروة كمال أو أشياء مادية؛ الثروة هي *أي شيء* يقيمه الناس). في نظام اقتصادي محدود بالمقايضة، يجب على الناس أن يقضوا وقتاً طويلاً في البحث عن آخرين يمكنهم أن يقوموا بعمل تبادل معهم. يجب على صانع القيثار أن يجد مزارع، ومصنع ورق حمام، ومالك طاحونة قطع ونقل الأخشاب، وصانع آلات، ومزود صمغ، ومقاول بناية، وسط العديد من الآخرين، كل منهم مستعد لقبول القيثارات مقابل السلع التي ينتجه أو تنتجها. كل

ذلك الوقت الذي سيصرف على التفتيش سيكون غير متوفر لصناعة القيثار، وإنتاج القيثارات سيقل بشكل حادّ. إضافة لذلك، يجب على مالكي إنتاج كلّ تلك السلع الأخرى أيضاً أن يبحثوا عن الناس المناسبين للمقايضة معهم.

بإدراك تكاليف الصفقة العالية المرتبطة بكل تبادل تقريباً، سيحاول الناس على نحو متزايد أن ينتجوا لأنفسهم أغلب ما يريدون. سيهبط التخصص بشكل مثير في المجتمع المحصور بالمقايضة، بنظام تبادل بدون وسيلة المال، وكل شخص سيكون أفقر بكثير. إن تطور نوع معين من نظام المال في كل مجتمع معروف تقريباً، حتى حين كانت الظروف غير محبذة له، هو شهادة بليغة على فوائد استعمال المال.

للمال فائدة مهمة أخرى. كمية المال المعروضة مقابل التبادل يمكن أن تتعدل بالزيادة أو النقصان للكميات الصغيرة جداً أو الكبيرة جداً. تخيّل صانع القيثار وهو يرغب بتذكرة واحدة لحفلة موسيقية من خلال عملية اقتصاد مقايضة صافية. هل يمكنه أن يعرض فقط 10/1 قيثار للتذكرة ويستبدل الأجزاء الباقية من قيثارته بستة علب، وماك كبير وبطاطا مقلية، وبنزين، والعديد من الأشياء الأخرى التي يقيمها؟ أم هل يجب عليه أن يبادل قيثارة كاملة، لنقل، بعشرة تذاكر حفلة موسيقية، وبعد ذلك يجد الطرق لاستبدال التذاكر الإضافية بستة علب، وبيرجر، وغيرها؟ فكر بتكاليف الصفقة الكبيرة جداً! لا عجب أن بوذا استسلم تماماً. لكن إذا قام صانع القيثار ببيع القيثارات مقابل المال، يمكن له أن يشتري أكثر قليلاً أو أقل قليلاً مما يريد بدون أية مشكلة مطلقاً. ويمكنه أن يرفع قيمة التبادل – سعر المال – لقيثاراته بكمية صغيرة إذا أحسّ بأنّ زبائنه مستعدون لدفع أكثر من قبل، أو يقلل قيمتهم التبادلية قليلاً فقط إذا اعتقد أن هذا سيضمن بعض المبيعات التي لن تتم بدون ذلك.

نصفان لا يساويان كل.

القدرة على إجراء التعديلات الصغيرة ضرورية لتنسيق مجتمع تجاري. خذ بعين الاعتبار جالون من البنزين. إذا كنا سنصبح قادرين على ملئ صهاريجنا في الجزيرة ذاتية الخدمة في مساء الثّلاثاء الساعة5:30، يجب أن يتعاون العدد الصحيح من الناس مع القدرات والقيادة الصحيحة فقط بالموارد المادية الصحيحة فقط في الأوقات الصحيحة فقط وفي الطرق الصحيحة فقط للاستكشاف، والثقب، والضخ، والنقل بالأنابيب، والتنقية، والنقل بالشاحنات والتخزين. ذلك النظام المعقّد منسّق أساسا بواسطة وسائل استجابة الناس إلى التعديلات في أسعار المال. الناس الذين ينجزون هذه المفخرة المدهشة من التنسيق بانتظام لا يفعلون ذلك بسبب حبهم لنا أو معرفتهم بكم نريد من البنزين، لكن لتعزيز المشاريع المتنوّعة وغير المعدودة والتي هم أنفسهم مهتمّين فيها. تتشابك جهودهم لأن تلك الجهود منسّقة بواسطة الإشارات المتغيرة التي تبعثها أسعار الأموال بشكل مستمر.

دور الحسابات النقدية.

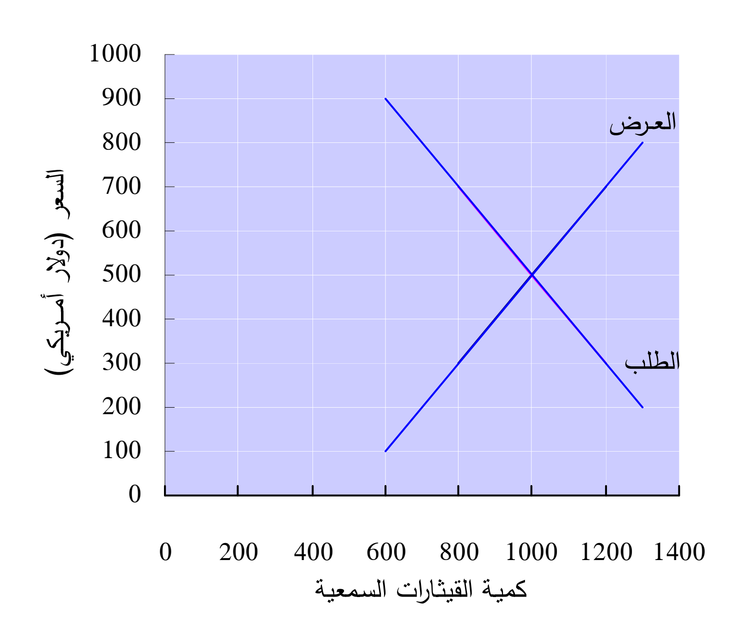
يجب أن نصرّ مرة أخرى على أن الأهمية الكبرى لسعر المال لعمل مجتمعنا لا تدل على شيء حول شخصية أو المبادئ الأخلاقية لمواطنينا. ينتبه الناس إلى سعر المال طالما يريدون أن يقتصدوا، بمعنى، أن يحصلوا على أكبر قدر ممكن مما يقيّمون من الموارد التي يسيطرون عليها. يساعد سعر المال المستهلكين على تأسيس الميزانيات ويوضح خياراتهم. يساعد سعر المال المنتجين على حساب التكاليف والعائدات المتوقّعة. لا ينتبه الناس بشكل خاص إلى سعر المال، بالطبع؛ هذا لن يكون له معنى. مع ذلك، هم يغيّرون سلوكهم عندما تتغيّر الأسعار حتى "ينتهزوا الفرصة" من الوضع الجديد المشار إليه بالأسعار الجديدة. هذا الذي يسبّب حدوث التنسيق وأن يصبح سلوك الاهتمام الذاتي (مرة أخرى، ليس بالضرورة الأنانية) عمل تعاوني.

العملية الأساسية

نحن الآن مستعدين للأخذ بعين الاعتبار، بمساعدة رسم بياني، عملية العرض والطلب. دعنا نأخذ بعين الاعتبار سوق القيثارات السمعية الرخيصة نسبيا، الأنواع التي يتم شراؤها من قبل المبتدئين والمقتنيين المتوسّطين في كافة أنحاء البلاد. الرسم رقم 5-1 يصوّر السوق. لاحظ منحنى طلب السوق المنحدر للأسفل. الذي يعكس نقطة ضرورية من الفصل الثالث – قانون الطلب. سيخطط الناس لشراء قيثارات أكثر عندما يقل السعر النسبي وسيخططون لشراء قيثارات أقل عندما يزيد السعر النسبي. الكمية المطلوبة هي فقط التي تزيد أو تقل عندما يتغير سعر القيثارات، وليس منحنى الطلب العامّ. بعد ذلك، لاحظ منحنى العرض المائل صعوداً. تذكر من الفصل الرابع بأن منحنيات العرض عموماً تميل صعوداً، الأمر الذي يعكس تكاليف الفرصة المتأرجحة المتزايدة لإنتاج قيثارات أكثر. يتطلّب عمل قيثارات سمعية أكثر الكثير من المصادر المتخصصة، من الدرجات المعيّنة من شجرة التنوّب والماهوغوني إلى عمل العمال الماهر جداً. لمنتجي القيثار للحصول على شجرة التنوّب والماهوغوني، يجب أن يعرضوا هذه الموارد بعيداً عن الاستعمالات المنتجة الأخرى، مثل أشجار عيد الميلاد، الخزانات الرفيعة، حاملات البخور، والعديد من السلع الأخرى التي يرغبها الناس والتي يمكن أيضا أن تصنع من تلك المواد. الأسعار الأعلى للقيثارات ستقنع المنتجين بصناعة قيثارات أكثر.

الشكل رقم 5-1 : العرض والطلب في سوق القيثار السمعية

ينفذ السوق عند 500 دولار. يوجد فائض 400 قيثارة عند سعر 700 دولار، ويحدث نقص بمقدار 400 قيثارة عند سعر 300 دولار أمريكي.



تنسيق السوق الكامل: تشير العلامة × إلى موقعه

لاحظ أين تتقاطع منحنيات العرض والطلب. هناك، سعر السوق 500 دولار لكلّ قيثار وناتج السوق 1,000 قيثار. عند سعر 500 دولار، لاحظ أن الكمية المطلوبة هي 1,000 قيثار، والتي هي مساوية بالضبط لكمية التي تم عرضها. في هذا الحدث، يتم تنسيق خطط مشتري القيثار بالكامل مع خطط منتجي القيثار.

في سوق حرّة، يمكن للمنتجين بالطبع أن يضعوا أي سعر يرغبون به، ويمكن للمستهلكين أن يعرضوا أيّ سعر يرغبون به. لذا دعنا نفترض بأنّ سعر السوق كانت أعلى بشكل جوهري من 500 دولار. لنقل 700 دولار. إذا خطط منتجو القيثارات لتلقي 700 دولار عن كلّ قيثار، كيف سيكون ردة فعلهم؟ يساعد ميل منحنى العرض الصاعد على توضيح الجواب. عند 700 دولار، تزيد الكمية المعروضة بشكل واضح من 1,000 قيثار إلى 1,200 قيثار. (لا يزيد العرض – فقط الكمية المعروضة!) لكن لا تنسى أبداً أنّ السوق تتكون من جانبين، الباعة والمشترين. كيف ستكون استجابة المشترين المحتملين عندما سيزيد الباعة المخرجات عند سعر أعلى؟ يساعد منحنى الطلب على توضيح *ذلك* الجواب: عند 700 دولار، سيقوم الناس بتخفيض مشترياتهم المخطّطة للقيثارات. الكمية المطلوبة (ليس كامل الطلب!) سوف تنقص إلى 800 قيثار فقط.

فائض، الكمية المطلوبة Qd > الكمية المعروضة Qs، (باعة محبطون).

من سيكون قادراً على إنجاز خططه، وخطط من ستصبح محبطة؟ المستهلكون، ككل، سيكونون قادرين على شراء كلّ القيثارات التي يتمنّون بـ 700 دولار لكل واحد (الكمية المطلوبة 800)، لكن سيجد المنتجين أنهم زادوا الإنتاج. خططوا لبيع 1,200 قيثار (تم تزويد الكمية). ذلك عبارة عن فرق 400 قيثار، القيثارات التي تتكوم بشكل غير مرغوب به في موجودات المنتجين. هنا، لم يتم تنسيق السوق بشكل كامل. ظهر فائض من القيثارات. يحدث الفائض عندما تكون الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة. في مثالنا، هناك فائض 400 قيثار. يعلم الباعة في أغلب الأحيان عن الفائض عن طريق الأكوام غير المخطط لها في موجوداتهم. هم ببساطة لا يبيعون بالقدر الذي اعتمدوا عليه.

كيف يمكن للمنتجين أن يفرغوا موجوداتهم غير المخطط لها من القيثارات؟ ربما يمكن أن يقوموا بتوجيه مسدسات إلى رؤوس الناس الفزعين ويجبرونهم على شراء القيثارات الباقية بمبلغ 700 دولار لكل واحد.

يتنافس الباعة مع الباعة

لكن هذا ضد قواعد السوق الحرّة. ربما منتج واحد يمكن أن يبيع قيثارات أكثر عن طريق حرق وسائل صنع القيثار لمنافس آخر. لكن ذلك، أيضاً، يكسر قواعد اللعبة. ربما يمكن أن يطلبوا التشريع الذي يتطلب من الأطفال تعلم العزف على القيثارات، الأمر الذي قد يحسن الطلب والمبيعات. ذلك جهد معالجة وتغيير قواعد اللعبة لصالحهم، لكن ذلك يأخذ الكثير من الوقت والمناورة السياسية ونشاط غالي. ما يمكن أن يفعلوه، وهو ما يحدث عموماً في السوق الحرّة، هو أن يقوم المنتجون بتخفيض أسعارهم الخاصة.

في الحقيقة، نتوقع بأن سعر سوق القيثارات سينخفض من 700 دولار إلى 500 دولار. عندما يسقط السعر، سيكون المشترون المحتملون أكثر تقبلاً: الكمية المطلوبة (ليس كامل الطلب!) ستزيد من 800 إلى 1,000 قيثار. في نفس الوقت، الكمية المعروضة (ليس كامل العرض!) ستنقص من 1,200 إلى 1,000. ثم يختفي الفائض: ستتشابك خطط كلٍّ من المشترين والباعة بالكامل، سيصبح السوق منسق بالكامل عند سعر 500 دولار. لن يكون لدى الباعة حافز لأن يتنافسوا ضد الباعة الآخرين عن طريق تخفيض أسعارهم.

تحقيق خطط المنتجين، سيحبط العديد من الزبائن وهم يحاولون

أخيراً، خذ بعين الاعتبار الحالة المعاكسة. افترض أن سعر السوق الحالي كان *أقل* بشكل واضح من 500 دولار. عند سعر 300 دولار لكل قيثار، سيخطط الناس بلهفة لشراء ما مجموعه 1,200 قيثار (الكمية المطلوبة!)، لكن المنتجين سينتجون ويخططون لبيع 800 قيثار فقط (الكمية المعروضة)، بينما سيتم

شراء القيثار ويجدون أنه قد تم بيعهم بالكامل. لدينا هنا نقص، وهو نظير الفائض. *يحدث النقص عندما تكون الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة*. قد يشعر الزبائن بالنقص عادة عند مواجهة الصفوف الطويلة جداً أو عندما يجدون مخزون المواد قد نفذ. يجب على الباعة أن ينغمسوا بشكل مفاجئ في موجوداتهم المخططة، لاكتشاف كونهم يبيعون أكثر مما توقعوا أصلاً.

نقص، الكمية المعروضة Qs > الكمية المطلوبة Qd، (مشترون محبطون).

ماذا يمكن للمشتري المحبط أن يفعل؟ اقتحام الدكان والسرقة هو انتهاك للقانون. وكذلك وضع رمل في صهريج البنزين الخاص بزبون آخر يمكن أن يسبقك لشراء القيثار المتبقي الأخير. مع ذلك فإن الناس يمتلكون الحرية لعرض سعر أعلى للقيثار. إذا بدأ المستهلكون برفع سعر القيثارات، كيف سيستجيب الباعة؟ سيقومون بإنتاج قيثارات أكثر. لاحظ أن الكمية المعروضة ستزيد من 800 قيثار إلى 1,000 قيثار، عندما يرتفع سعر السوق من 300 دولار إلى 500 دولار. في نفس الوقت، سيخّفض السعر المتزايد الكمية المطلوبة من 1,200 قيثار إلى 1,000 قيثار. سواء بدأ الناس حقيقةً برفع السعر، أو أن الباعة وجدوا أنه يمكنهم أن يستبدلوا عملية رفع الأسعار من قبل المستهلكين برفع أسعارهم الخاصة وبيع قيثارات أكثر، سيكون هناك ميل من سعر السوق للارتفاع، و سيكون هناك ميل من النقص العام للاختفاء.

يتنافس المشترون مع المشترين.

المنافسة، والتعاون، وتنظيف السوق

يجادل الناس في أغلب الأحيان بأنّ المشترين يتنافسون مع الباعة في إقتصاد السوق. هل هذا صحيح؟ عد إلى الفصل الثاني وتذكر تعاون براون وجونز مع بعضهم البعض عن طريق تبادل بيرة الستاوت وبيرة اللاجر. هل التبادل من أجل المال يبدل تلك العلاقة التعاونية بين جهتين تقومان بالتبادل؟ لا. إذا قمت بشراء قيثار طوعاً بسعر 20 دولار، أو 200 دولار، أو 500 دولار أو ما غير ذلك، فإنك تكون قد وجدت أنت والبائع طريقة للتعاون مع بعضكم البعض، ذلك هو جوهر التبادل الثنائي المفيد، سواء يحدث التبادل من خلال المال أو المقايضة. يسهل المال القابلية لدفع هذه الأعمال التعاونية.

بالطبع تحدث المنافسة، وكما التعاون، المنافسة منتشرة في كافة أنحاء عمليات السوق. بدلا من المنافسة بين المشتري والبائع، مع ذلك، يميل المشترون إلى التنافس مع المشترين الآخرين، ويميل الباعة إلى التنافس مع الباعة الآخرين.

خذ بعين الاعتبار حالة النقص. يتنافس متسوقو القيثار المحبطون مع أحدهم الآخر بعرض أسعار أعلى من المال أو بعرض رغبتهم الخاصة لدفع السعر المعلن الأعلى. تزيل عملية المزايدة النقص. سيرغب باعة القيثارات، بالطبع، بالحصول على أعلى الأسعار وسيحاولون بلهفة أن يخدموا المشترين الذين يعرضون مالاً أكثر. في الحالة المعاكسة عند وجود فائض، يتنافس الباعة بينهم لمحاولة جذب الزبائن وتحريك الموجودات الفائضة. هو ليس تنافس بين المشتري والبائع؛ هو تنافس بين باعة القيثارات. لا يعمل التنافس من خلال العنف والفوضى طالما يتم احترام وفرض قواعد اللعبة! لكن بتخفيض السعر. "كل دكان يطلب سعر 700 دولار لهذا القيثار. لأني أرى أنك تحب هذا القيثار، سأخفض لك السعر إلى 595 دولار. وحتى أني سأعطيك ريشة قيثار مجاناً". بالرغم من أنك تعرف أن ريشة القيثار المجانية هي شيء بسيط، إلا أن البائع يجد طريقة للتنافس مع الباعة الآخرين ويتعاون معك. المنافسة التي كانت تعرض فقط ريشة القيثار مجاناً وتطلب سعر للقيثار 700 دولار ستجد قريباً أن هذا ليس كافياً. ستقوم أيضاً بتخفيض سعرها قريباً. (عندما تتسوق لشراء سيارة، هل تكون نية البائع التنافس معك أو مع التاجر أسفل الشارع؟ أنت تريد سعر منخفض لكن هل تخاف البائع، أم هل تخاف من أن يكون عرضك منخفض جداً وأن السيارة قد تباع إلى المشتري الذي عرض 100 دولار أكثر منك؟).

لذلك، يميل السعر إلى الارتفاع أثناء أوقات النقص وإلى الانخفاض أثناء أوقات الفائض. تأخذ عملية المزايدة التنافسية مجراها عندما يكون النقص أو الفائض مخفف. في مثالنا، ينتهي ذلك عند سعر 500 دولار. لن يكون لدى المشترين الفرديين حافز

تنظيف السوق: الكمية المعروضة Qd = الكمية المطلوبة Qs، (خطط المشترين والباعة منسّقة بالكامل).

لزيادة عروضهم بدون وجود النقص. لن يكون لدى الباعة الفرديين حافز لخفض أسعارهم بدون وجود الفائض. يشير الإقتصاديون عادة إلى ذلك السعر بسعر التوازن، حيث تكون قوات العرض والطلب حلت بعضها البعض وليس هناك ميل آخر لتبديل السعر. لكن مرة أخرى، يبدو ذلك ميكانيكياً جداً نوعاً ما، وكما لو أن السوق كان عبارة عن شيء. يفضل المؤلفون بدلا من ذلك تعبير *سعر تنظيف السوق*. أن تقول أن السوق نظيف يعني أن أنه تقول ليس هناك نقص ولا فائض. خطط المشترين أصبحت منسّقة بالكامل مع خطط الباعة.

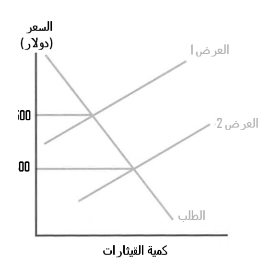
ظهرت طريقة التفكير الإقتصادية بشكل جزئي لتوضيح ظاهرة تنظيف السوق. ليس فقط سوق القيثارات الذي يميل إلى التنظيف. *تبدي السوق الحرة لأي سلعة أو خدمة ميلاً للتنظيف*. إن "قوانين" أو مبادئ العرض والطلب تساعدنا على توضيح لماذا وكيف تميل الأسواق عامة إلى التنظيف، وكيف يجد الناس محدودي المعلومات على الرغم من ذلك طرق لإنجاز العديد من خططهم.

لا حاجة للخبراء

بقيت نقطة نهائية لكنها حاسمة. *لا يتطلب المجتمع التجاري إقتصاديين خبراء لتنظيف الأسواق.* إنه يتطلب بدلا من ذلك أن يكون هناك قواعد فعالة للعبة التي تسمح للناس بشراء، وبيع، ومقايضة ملكيتهم لتنسيق خططهم الخاصة بالطريقة التي يرونها أفضل. يفيد الاقتصاديون في توضيح كيف تتسق عمليات السوق خطط الناس وكيف تولد ثروة ونمو اقتصادي، الشيء الذي ما زال الكثير من الناس لا يفهمونه. يخفق الناس عادة في رؤية أن تنظيف السوق يكون في أغلب الأحيان نتيجة غير مقصودة للاختيارات المعينة التي اتخذها الأفراد. لا يهتم مشترو القيثار بالحالة العامة للسوق. إنهم يريدون قيثارات ضمن سعر معقول. لا يمكن أن يستطيعوا معرفة كل ما يمكن معرفته عن صناعة القيثارات. نفس الشيء ينطبق على باعة القيثارات. يتابعون أهدافهم الخاصة، أيضاً، المجهزة نحو تهيئة المعيشة والربح. *إن الميل لتنظيف السوق لم يتم تخطيطه وهندسته من قبل الاقتصاديين، ولا من قبل الوكالات الحكومية، ولا حتى من قبل منتجين أو مستهلكين. تميل الأسواق إلى التنظيف كنتيجة غير مقصودة لمزايدة الناس التنافسية ومقايضتهم التعاونية، لمتابعة مشاريعهم الخاصة، وخططهم وأهدافهم، مع محدودية في المعلومات والمعرفة لا مفر منها.*

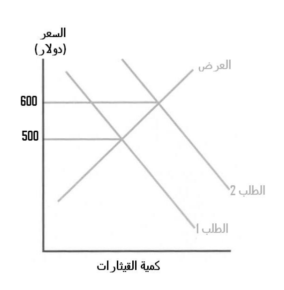
تغيير ظروف السوق

والآن إلى تطبيق عملي صغير. تركزت مناقشتنا حول ميل السوق لأن ينظف بمنحيات العرض والطلب المعطية. لكن، كما تعلمت في الفصلين الثالث والرابع، يمكن لمنحيات العرض والطلب نفسها أن تتبدل. دعنا نطبق عملياً اثنين من هذه التبدلات.



افترض، على سبيل المثال، أن سعر شجرة التنوب قد انخفض، مع بقاء الأسعار الأخرى (للعمل الماهر، والماهوغوني، والمواد الأخرى) ثابتة دون تغيير. سيكون تحديك الأول أن تقرر فيما إذا كان هذا سيؤثر على منحنى العرض أو على منحنى الطلب. سيميل سعر شجرة التنوب المنخفض إلى تقليل تكاليف الفرصة البديلة الحدية لصناعة القيثارات. كنتيجة لذلك، سيتم إنتاج قيثارات أكثر. وتذكر أن منحنيات العرض مشتقة من "ارتفاع" تلك التكاليف الحدية. إن التكاليف الحدية المنخفضة تعني انتقال منحى العرض نحو اليمين. عندما تتواجد قيثارات أكثر في السوق، ويزيد *العرض الكامل العام* للقيثارات، سينخفض السعر من 500 دولار إلى 400 دولار. (ماذا يحدث إذا زاد العرض مع بقاء السعر عند 500

دولار؟ سوف ينشأ فائض. سيتنافس الباعة على تخفيض الأسعار حتى يتم إزالة الفائض). سوف ينشأ سعر تنظيف سوق جديد، عند 400 دولار لكل قيثار. (لاحظ أن منحنى الطلب للقيثارات لم يتغير. زادت الكمية المطلوبة عندما انخفض السعر من 500 دولار إلى 400 دولار).

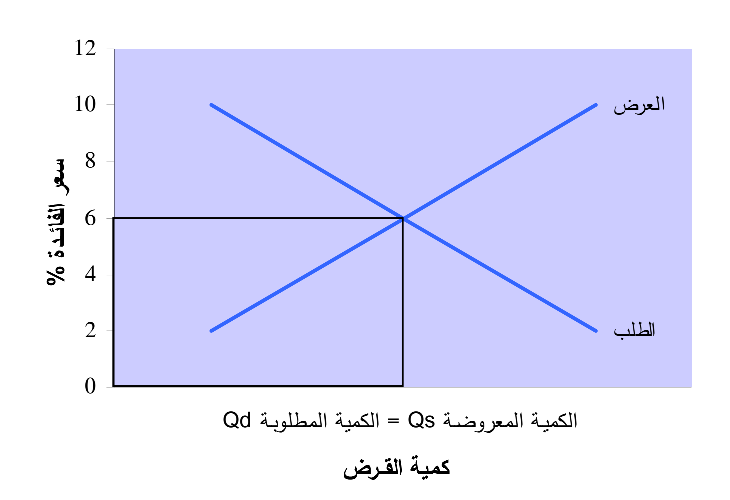


خذ بعين الاعتبار مثال مختلف. ماذا لو أن سعر القيثارات *الكهربائية* كانت ستزيد؟ كيف سيؤثر هذا مبدئياً على سوق علم الصوتيات؟ تعتبر القيثارات الكهربائية والسمعية عموماً بدائل جيدة. الناس الذين خططوا لشراء قيثارات كهربائية سيراجعون خططهم في ضوء ارتفاع السعر. سوف ينتقل البعض بدلاً من ذلك إلى القيثارات السمعية، بينما سيأخذ آخرون بعين الاعتبار استخدام مالهم لشراء المترددة (الترومبون)، أو الأكورديونات، أو أشياء أخرى. وعلى الرغم من هذا، يرفع هذا الأمر *الطلب الإجمالي على القيثارات السمعية*. يمكن أن نصور ذلك بانتقال منحنى الطلب في سوق القيثارات السمعية نحو اليمين. سينشأ سعر جديد لتنظيف السوق، عند 600 دولار لكل قيثار سمعي.

سوق القرض

بالطبع، لا تقوم عمليات السوق بتنسيق إنتاجنا واستهلاكنا المخطط له من القيثارات فقط. نفس العملية الأساسية تنطبق على السلع والخدمات النادرة غير المعدودة.

خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، سوق القرض. نصور هذا في الشكل رقم 5-2. كما هو الحال بالنسبة لأي سلعة نادرة، منحنى الطلب للقرض ينحدر بميل إلى الأسفل. انخفاض سعر الفائدة (سعر القرض) سيميل إلى زيادة كمية القرض المطلوبة. ارتفاع سعر الفائدة سيخفض الكمية المطلوبة. يميل منحنى عرض القرض إلى أن يكون صاعداً إلى الأعلى. ارتفاع سعر الفائدة سيميل إلى زيادة الكمية المعروضة،؛ انخفاض سعر الفائدة سيقلل الكمية المعروضة. ينظف سوق القرض عندما يتم تنسيق خطط الدائنين مع خطط المستدينين (الكمية المعروضة تساوي الكمية المطلوبة). في رسمنا البياني، ذلك يحدث عند سعر فائدة 6 بالمائة. مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، عندما يكون السعر أقل من 6 بالمائة، سينشأ نقص في القرض. يميل المستدينون إلى التنافس مع مستدينين آخرين على القروض في حال نقص العرض. سيميل سعر الفائدة لذلك إلى أن يرتفع إلى مستوى سعر تنظيف السوق. في حال كون السعر بدلاً من ذلك أعلى من سعر تنظيف السوق، لنقل عند 8 بالمائة, سينشأ فائض في القرض. سيخطط البنوك لعرض قروض أكثر من المألوف وسيرغب الآخرون في أخذ نسبة 8 بالمائة. ستميل المنافسة بين البنوك إلى تخفيض سعر الفائدة حتى تصل إلى مستوى سعر تنظيف السوق البالغ 6 بالمائة.



الشكل رقم 5-2: العرض والطلب في سوق القروض

افترض أننا قمنا بالاستمرار بممارسة التغيير في الطلب. على سبيل المثال، دعنا نفترض بأن سعر الفائدة حالياً هو 6 بالمائة، السعر الذي ينظف السوق، لكن يبدأ الناس بتوقع أن أسعار الفائدة تلك سترتفع خلال الشهور العديدة القادمة. إذا توقع الناس أسعار فائدة أعلى في المستقبل، فماذا يمكن أن يحدث لطلبهم للقروض في الوقت الحاضر؟ حسناً، إنه مشابه لمثال الفصل الثالث "اشتري الآن قبل أن ترتفع الأسعار". أولئك الذي يقترضون المال لشراء السيارات، والبيوت، والملكية لقضاء عطلة، ومشاريع استثمار العمل، وغير ذلك قد يرغبون بالمشاركة ويلزمون أنفسهم بأسعار الفائدة المنخفضة نسبياً اليوم. هذا التغيّر في توقعات السعر تميل إلى زيادة الطلب على الدين.

لذلك سينتقل منحنى الطلب نحو الأعلى واليمين. (خذ الحرية الكاملة لرسم منحنى الطلب الجديد في الشكل رقم 5-2). هذا سيؤدي إلى النتيجة المشوقة، وهي أن التغير في التوقعات حول سعر الغد (في هذه الحالة، سعر الفائدة غداً) يمكن في الحقيقة أن يغير سعر اليوم. الارتفاع في طلب اليوم سيؤدي إلى سعر تنظيف سوق أعلى للفائدة. بالطبع، إذا توقع الطالبون أسعار فائدة أعلى ضمن الشهور العديدة القادمة، من المحتمل أن العارضين سيكون عندهم توقعات مماثلة أيضاً. تذكر من الفصل الرابع أن العارضين يتصرفون بناء على توقعات السعر أيضاً. في حالة سوق القرض، يميل العارضون إلى عرض قروض أقل اليوم تحسباً لارتفاع أسعار الفائدة في الشهور القادمة. هنا، سينتقل منحنى العرض الإجمالي للقرض صعوداً وإلى اليسار. النقصان في عرض القرض يضع ضغط صاعد آخر على سعر الفائدة الحالي. (في كل هذا يمكن أن تسأل نفسك، لماذا يدفع الناس ويقبضون فائدة على القرض؟ إنه من المنطقي أن يقوم شخص ما بدفع ثمن شيء مثل القيثار، أو غالون من البنزين، أو حتى مقابل خدمة عمل شخص آخر أو أجرة الملكية. لكن لماذا يدفع الناس ثمن، المسمى بشكل غير عادي الفائدة، للقرض؟ ماذا فعل الدائن، على سبيل المثال، لاستحقاق الفائدة؟ مع ذلك، يصرف الحرفي ساعات لصنع القيثار. يتحمل صاحب الدكان تكلفة الصفقة لجعل التسوق للقيثار مريح أكثر بالنسبة لك. إذا اقترضت 500 دولار لشراء قيثار، أنت تدين الآن بمبلغ 500 دولار مضاف إليه الفائدة. ماذا عمل الدائن لتبرير الفائدة الإضافية؟ نهتم بهذه الأسئلة وغيرها من المسائل التي تحيط بظاهرة الفائدة في الملحق).

نتائج المنافسة من النقص

لا أحد يلوم ميزان الحرارة على درجات الحرارة المنخفضة أو يقترح بجدية تسخين البيت في يوم بارد عن طريق حمل شمعة تحت منظم حرارة الفرن. ذلك لأن عندهم فهم صحيح كبير أو قليل عن كيفية عمل تلك الأشياء. يلوم الناس، مع ذلك، في أغلب الأحيان الثمن الباهظ لبعض السلع الناقصة ويتصرفون كأن النقص يمكن أن يزال عند فرض التحكم بالأسعار. سنناقش التحكم بالأسعار في الفصل القادم.

حتى الآن، ليكن مفهوماً أن *الندرة هي العلاقة بين الرغبة والوفرة، أو بين الطلب والعرض*. تعتبر السلعة نادرة عندما لا يستطيع الناس الحصول على أكبر قدر منها كما يودون دون أن يتطلب ذلك التضحية بشيء آخر ذو قيمة. تخبرنا أسعار السوق عن الندرة النسبية. *لكن لا تقم بالخلط بين الندرة والقلة*. يعتبر الشيء *قليلاً* إذا كان متوفراً بكمية صغيرة نسبياً. لذلك، أشرطة الكاسيت ذات الثمان أغانٍ أقل من الأقراص المضغوطة. *الرغبة ليست من مكونات القلة*. من ما زال حقاً يريد كاسيت الثمانية أغاني؟ الطلب ليس موجود. تباع كاسيتات الأغاني القديمة الثمانية بدولار أو اثنين في الأسواق الرخيصة الحضرية. نفس الموسيقى على الأقراص المضغوطة تحقق أسعار أعلى بكثير. الناس مستعدون للتضحية بمال أكثر من أجل القرص. لذا هو أندر من أشرطة الكاسيت ذات الأغاني الثمانية. (إذا ما زلت لا تستطيع الفهم، خذ هذا بعين الاعتبار. افترض أن أحد المؤلفين – بريتشيتكو – يوقع على كرة القاعدة (بيسبول). ستكون أقل بكثير من كرة باري بوند، لأنه سيكون هناك واحدة فقط في الوجود، بينما بوند وقع المئات، إن لم يكن أكثر. لكن لا أحد يريد أن يدفع نفس القدر لبريتشيتكو كما لبوند. حقيقةً، توقيع بريتشيتكو من المحتمل أن يقلل قيمة الكرة وتصبح أقرب للصفر. لذا هي بعيدة جداً عن الندرة كما هي كرة بوند).

للبيع: كرة القاعدة (بيسبول) الموقعة من باري بوند، 150دولار

للبيع: كرة القاعدة (بيسبول) الموقعة من بريتشيتكو ، 50 سنت

يتبع الآن فوراً، كما أصر الفصل الثالث، أنه إذا كانت السلعة نادرة، يجب أن توزع بعدل. بكلمات أخرى، يجب إنشاء معيار من نوع ما للتمييز بين الطالبين لتقرير من سيحصل على كم. المعيار يمكن أن يكون العمر، أو الفصاحة، أو السرعة، أو احترام العامة، أو الرغبة بدفع المال، أو أي شئ آخر تقريباً. في مجتمعنا، نجعل السلع النادرة عموماً على شكل حصص على أساس الرغبة لدفع المال. لكننا نستعمل أحياناً معايير أخرى لكي نقسم الحصص.

على سبيل المثال، لدى جامعة هارفارد كل سنة مقدمي طلبات أكثر بكثير من ما تستطيع توفيره في صفوف المبتدئين، لذا يجب على هارفارد أن تعمل حصصاً للأماكن النادرة. أإنها تقومبالتمييز على أساس درجات الثانوية العامة، ونتائج الامتحان، والتوصيات، والعلاقة مع الخريجين المهمين، ومعايير أخرى. إن جو كوليج هو الرجل الأكثر شعبية في الحرم الجامعي وعنده امرأة صغيرة تطالب بخدماته. يجب عليه إذا أن يوزع اهتماماته. سواء استخدم معيار الجمال، أو الذكاء، أو اللطافة، أو أي شيء آخر، فيجب عليه أن يميز وسوف يقوم بذلك بطريقة ما.

الجانب الآخر من التوزيع هو المنافسة. عندما تعلن هارفارد معاييرها للتمييز، سيتنافس مقدمي الطلبات المبتدئين لتحقيقها. إذا كانت النساء المتلهفة لمواعدة جو كوليج تعتقد أن الجمال هو معياره الرئيسي، سيتنافسون مع بعضهم البعض للظهور بشكل أجمل.

الندرة تجعل توزيع الحصص ضرورياً.

توزيع الحصص (بواسطة المعايير المميّزة) يجعل منافسة أمر حتمي.

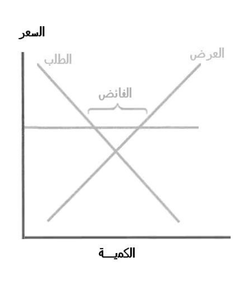
من الواضح أن المنافسة لا تنحصر في المجتمعات الرأسمالية أو المجتمعات التي تستخدم المال. *تنتج المنافسة من الندرة ويمكن أن تزال فقط بإزالة الندرة*. عندما يكون هناك ندرة، لابدّ وأن يكون هناك توزيع للحصص. توزيع الحصص هو تخصيص بموجب بعض المعايير للتمييز. *المنافسة هي ما يحدث عندما يجاهد الناس لتحقيق المعايير التي تستعمل لتحصيص السلع الناقصة*.

تخلق المعايير المستعملة اختلافاً، اختلافٌ كبير ومهم أحياناً. إذا كان المجتمع يوزع الحصص على أساس الرغبة في دفع المال، فإن أعضاء ذلك المجتمع سيجاهدون لجمع المال. إذا كانت القوّة الجسمية تستخدم كمعيار أساسي، سيقوم أعضاء المجتمع بتمارين كمال الأجسام. إذا كانت توزع الحصص على أساس قدرة الناس على عزف الآلات النحاسية، سيحاول الأعضاء أن يتعلموا العزف على الأبواق. إذا كانت الكليّات والجامعات الأفضل تستخدم درجات الثانوية العامة كمعيار مهم للاختيار، سيتنافس طلاب مدرسة الثانوية للحصول على الدرجات الأعلى. قد يتنافسون للحصول على الدرجات لاكتساب السلع الأخرى أيضاً (منزلة بين الزملاء، تقديرات من المعلمين، استعمال السيارة العائلية أو بطاقة ائتمان الوالد)، لكن معايير توزيع الحصص المستخدمة من قبل هذه المدارس ستشجّع الطلاب بالتأكيد على التنافس للحصول على درجات الأعلى.

الفائض والندرة

الفائض إشارة لعدم التنسيق، ليس إزالة للندرة!

تكلّمنا كثيراً عن النقص. لكن ماذا عن الفائض؟ يستعمل العديد من الناس كلمة *فائض* للإيحاء بأن سلعة معينة ليست نادرة. لكن هذا ليس منطقياً. إنّ التعريف المعقول الوحيد للفائض هو أن الكمية المعروضة تفوق الكمية المطلوبة، الأمر الذي يحدث دائماً *عند سعر معين*. في مثالنا الأصلي الخاص بالقيثار السمعي، ما زالت القيثارات نادرة، حتى عند 700 دولار – كان الناس مستعدون لتقديم تضحية للحصول على واحد – بالرغم من أن السوق الإجمالي واجه فائضاً.



كانت الجمعية الطبية الأمريكية منذ فترة طويلة تحذر حول فائض وشيك من الأطباء. إذا لم نتوقّف عن تدريب العديد من الأطباء، كما تقول الجمعية الطبية الأمريكية، سننتقل قريبا بأكثر مما نحتاج. لكن ليس هناك عدد دقيق من الأطباء "المطلوبين" من قبل أي سكان. عندما يتحدث أعضاء المهنة عن العدد " المطلوب"، يعنون دائماً تقريباً الكمية المطلوبة بالسعر الحالي. بالطبع سعر أقل لخدماتهم هو بالضبط ما لا يريدون رؤيته. وذلك يجعلهم مترددون بالاعتراف بأنّ الأسعار الأقل تنتج أيضاً دخلاً أقل للأطباء وتخفيض نهائي في عدد الأطباء الممارسين.

s
s

عمليات السوق مقابل التخطيط المركزي

إنّ المهمّة الإقتصادية المركزية لمجتمع ما هو أن يضمن التعاون بين الناس في استعمال ما هو متوفر للحصول على ما هو مطلوب. التعاون الفعّال بين الأعداد كبيرة من الناس الذين بالكاد يعرفون بعضهم البعض يتطلّب بأن تكون شروط التبادل واضحة وبسيطة وذات مواصفات واضحة لكي تبقى تكاليف الصفقة منخفضة.

نعيش في عالم حيث يمتلك الناس مهارات، ومصالح، وقيم، وتفضيلات مختلفة جداً؛ حيث للموارد العديد من الاستعمالات وتكاليف الفرصة تتفاوت بشكل لانهائي؛ حيث التغيير المستمر والاكتشاف الثابت هي ميزّات الحياة العادية. تخيّل نظام اقتصادي بديل عن التخطيط المركزي الاشتراكي، الذي يكون فيه كل وسائل الإنتاج – الموارد، والماكينات، والمصانع، وغيرها – ليست مملوكة بشكل خاص لكن من قبل المجتمع ككل، حيث أودعت القرارات حول أفضل استعمالات هذه السلع الناقصة في أيدي مجموعة من الإقتصاديين الخبراء، وعلماء الاجتماع، والصيادلة، وما إلى ذلك، الذين سيشكلون مجلس تخطيط مركزي ويقررون ما يتم إنتاجه، وكيف يتم إنتاجه، ولمن يتم إنتاجه. سيدار كامل الاقتصاد الاشتراكي كمنظمة واحدة غير ربحية ضخمة. ستلغى الأسواق، وكذلك،

استخدام المال. ما هي المعلومات والإشارات التي سيستعملها المخططون المركزيون لتقوم بشكل فعال وكفوء بإنتاج وتوزيع الصف الهائل من السلع والخدمات التي يرغب بها ملايين المواطنين؟

مع ذلك، يمكن أن يعلن المهندسون في لجنة التخطيط بأنه من الممكن عملياً صناعة حافلات من الذهب، وعمل مسارات القطارات من البلاتين، وعمل خواتم الزواج من الصفيح. في نظام السوق الحرة، منتجو الحافلات، وبناة سكك الحديد، والجواهريون أحرار سياسياً واقتصادياً لصناعة هذه السلع بهذه الطريقة.

يعلم الحساب الاقتصادي الناس عن النقص النسبي في السلع والخدمات.

يلغي الاقتصاد الاشتراكي الحساب الاقتصادي والمعلومات التي يوفرها.

إذن لماذا لا يفعلون ذلك بشكل شائع في إقتصاد سوق؟ *لأن عمل ذلك سيكون غير مربح للغاية.* أسعار سوق تلك الموارد، مقارنة بالأسعار التي بكون الناس مستعدين لدفعها ثمن السلع النهائية تساعد على *إخبار* المنتجين بأنه من المحتمل أن تولد الخسائر قبل البدء في النشاط حقيقةً. ذلك هو كل ما يعنيه الحساب النقدي. تنشأ تلك الأسعار نفسها من قبل ملايين نشاطات الناس اليومية من التبادل والمفاوضات التطوعية في عملية السوق. لكن التخطيط المركزي الاشتراكي يلغي تلك العملية. ما هي الإشارات والمعلومات التي ستكون متوفرة بسهولة لدى المخططين؟ قد يتمتعون برزم من هندسة المبادئ والمعادلات، والمخازن الضخمة الممتلئة بالموارد المادية، والسكان المتلهفون والمناسبون للعمل، وأنظمة الحاسوب المتطوّرة التي تتعقّب كل البيانات، لكن هل ستكون البيانات مفيدة اقتصادياً؟ تشير البيانات إلى أن خواتم الزواج من الصفيح نادرة جداً. هل يجب إنتاج كمية أكبر؟ أو أقل؟ عند أي ثمن؟ *بالضبط كم هي نادرة خواتم الزواج من الصّفيح؟* البلاتين يوفر احتكاكا أقل من الفولاذ، لكن هل هذا يخبر المخطّطين بأنّ البلاتين أفضل ما يمكن استعماله لصناعة مسارات سكة الحديد؟ ما هي كل *الاستعمالات البديلة للبلاتين والتكاليف المرتبطة باستعمال البلاتين للأجهزة الطبية، ومسارات سكة الحديد، أو ما شابه ذلك*؟ في الحقيقة، ما هي التكاليف المرتبطة بإنتاج مسار سكة الحديد عندما يمكن لهذه المواد والعمال أن يتم تخصيصهم لإنتاج المستشفيات، والمحامص، وأقلام الرصاص، وسلع وخدمات نادرة أخرى غير معدودة؟ بدون مال وتسعير السوق، لا يستطيع المخططون المشاركة عملياً في الحساب الاقتصادي.

انهيار التخطيط المركزي في الاتحاد السّوفيتي السابق ودوله التابعة يوضح ما اقترحته النظرية الإقتصادية منذ مدة طويلة: المخطّطون الإقتصاديون المركزيون، حتى إذا كانوا رائعين ويحبون الناس، لا يبدؤون حتى بمعرفة ما هو كافي لإدارة العمل اليومي للمجتمع التجاري بشكل فعال. القضية ليست إحضار ناس أفضل لتخطيط طريقنا إلى النمو الاقتصادي؛ إنها إحضار مؤسسات أكثر فعّالية وقواعد اللعبة التي تشجع الناس على اكتشاف مصلحتهم النسبية الخاصة والاستفادة الأكثر فاعلية من معرفتهم، ومعلوماتهم، ومواردهم المحدودة.

ملحق: التفضيل الزمني وأسعار الفائدة

لماذا يتم دفع الفائدة؟

من الواضح جداً أن كلاً من الأجور والإيجارات تمثل دفع ثمن خدمة أو سلعة معيّنة. نحن نفهم عامة لماذا خدمات العامل، وملكية المؤجر، قد يتم تقييمها في السوق، لكن لماذا يتم دفع الفائدة؟ أصلاً ما هي الفائدة ؟

مؤخراً، أعلن صحفي مالي على التلفزيون: "إذا قام ألن جرينسبان في الإحتياطي الفيدرالي بتقليل أسعار الفائدة، فإن سعر النقود سيهبط." نسمع هذه الأنواع من البيانات المذهلة دائماً. قد يشد هذا انتباه بعض مقلبي القنوات، لكن البيان خاطئ كليّاً من منظور طريقة التفكير الاقتصادية. الفكرة بأن الفائدة هي مدفوعات لاستخدام المال، بنفس طريقة كون رسوم هيرتز أو أفيس هي مدفوعات (إيجار!) لاستخدام سيارة،

هي خاطئة تماماً. يقدم لك ربّ عملك المال مقابل خدماتك. أنت تسلّم ذلك المال إلى

البقالين، وشركات المرافق العامة، وآخرون لضمان السلع التي يعرضونها وأنت ترغب بها؛ إنهم يستعملون تباعاً المال الذي تزودهم به للدفع إلى مستخدميهم، وهكذا. لا أحد منا يدفع أي فائدة لاستخدام المال الذي ينتقل بهذه الطريقة. علاوة على ذلك، إذا اخترت أن تضع زوجاً من فئة 20 دولار في السكرية ليوم ممطر ولم تمطر لعدّة سنوات، المصرف الاحتياطي الفدرالي الذي طبعت عنده تلك الفئات وبعد ذلك وضعهم للتداول لا يقوم بأخذ تكلفة منك لاستخدامهم أثناء تلك الفترة. بالتعارض مع رد الفعل المحتمل لهيرتز أو أفيس إذا قمت بوضع أحد سياراته في مرآبك ليوم ممطر.

الفائدة ليست "سعر النقود" أو دفعة تم دفعها لاستخدام المال.

ندفع الفائدة فقط عندما *نستعير* مالاً. *الاستعارة هي مسألة الحصول على القوة الشرائية التي لم نكسبها بعد. يريد المستعيرون الآن مالاً مع أنهم لا يملكون حالياً خدمات ثمينة لعرضها كبديل له.* يقومون بإقناع الدائنين لتزويدهم بالمال *الآن* عن طريق التعهد بالدفع لاحقاً. إنهم يدخلون في عقد متفق عليه بشكل متبادل. النسبة بين الذي سيتم إعادته لاحقا والذي تم الحصول عليه الآن يحدد سعر الفائدة. *الفائدة إذاً هي السعر الذي يدفعه الناس للحصول على الموارد الآن بدلاً من الانتظار حتى يحصلوا على القوة الشرائية لشراء الموارد.* أفضل طريقة للتفكير بشأن الفائدة هي بالنظر إليها *كالعلاوة المدفوعة للحصول على السيطرة الحالية على الموارد*. إنها بالتأكيد ليست "سعر النقود."

الموارد الحالية عادة هي شيء أثمن من الموارد المستقبلية لأن امتلاك الموارد الآن يوسع الفرص الشخصية لأحدهم. ستمكننا السيطرة الحالية على الموارد في أغلب الأحيان من أن نفعل الأشياء التي تسبب زيادة قدرة دخلنا بمرور الوقت، لكي يكون عندنا موارد في يوم ما في المستقبل أكثر مما كنا سنحصل عليه. عندما نرى مثل هذه الفرصة، نريد أن نستعير. ونحن مستعدون، إذا اضطررنا، لدفع علاوة – فائدة – إضافية طالما أن الفائدة أقل مما نتوقّع كسبه كنتيجة للاستعارة.

يدفع الناس الفائدة للحصول على سيطرة حالية على الموارد. السيطرة الحالية على الموارد تساوي عموماً أكثر من السيطرة المستقبلية على نفس الموارد.

تبعاً لذلك فإن الفائدة ليست شيئاً خاصاً بالاقتصاديات الرأسمالية، لكنها نتيجة لطمع وقوة المصرفيين والدائنين الآخرين. فوق كل شيء، إنها ليست شيئاً يمكن أن يتم إزالته بمجرد توفير مال أكثر. توفير مال أكثر إلى كل شخص سيخفض القوة الشرائية للنقود، لهذا السبب استمررنا بالتشديد على حقيقة كون المستعيرين يريدون قوة شرائية، ليس مجرد مال. يتم التحدث عن أسعار الفائدة عادة كما لو أنها تكلفة استعارة المال ببساطة لأن المال هو الوسيلة المعتادة التي يكتسب الناس فيها امتلاك السلع المتوفرة. لكن يمكن أن تتواجد الفائدة في الاقتصاد الذي عمل بدون مال، لأنه أساساً الاختلاف في القيمة بين السلع الحالية والمستقبلية.

التفضيل الزمني

لا نريد ترك الانطباع بأن معدل إنتاج رأس المال هو فقط الذي يجعل الموارد عامة الآن أكثر قيمة من الموارد نفسها في يوم ما في المستقبل. يبدو أن الناس أيضاً يقومون بعرض ما يسميه الاقتصاديون *بمعدل التفضيل الزمني الإيجابي*؛ بمعنى، أنهم يضعون للمتعة الحالية قيمة أعلى من قيمة المتعة في المستقبل البعيد.

هنا اختباران صغيران يمكن أن تقوم باستخدامهما لاكتشاف ما إذا كنت من بين تلك الأغلبية الساحقة التي لها معدل تفضيل زمني إيجابي. تخيّلي صديقلك وهو يعطيك قبلة بسيطة في يوم الحب ويقول لك أن اثني عشرة وردة ستصل الأسبوع القادم. الإثنا عشرة وردة يمكن أن تكون اثنا عشر وردة، لكن إذا كنت تشعرين بأن اثني عشر وردة تصل أسبوع واحد متأخرة ليست تماماً مثل اثني عشرة وردة تصل في يوم الحب، فالاحتمال الوارد هو أن عندك معدل تفضيل زمني إيجابي. أو تخيل بأنك استجبت لإحدى تلك الدعايات غير المعدودة التي تصل في البريد بإعلانات كبيرة ومبهرجة على الظرف تصرح بأنك **قد تكون ربحت سيارة رياضية جديدة بسعر 45.000 دولار**. ولدهشتك المطلقة، تكتشف بأنك فعلاً قد ربحت الجائزة الكبرى! أنت بالطبع سعيد جداً. ثم تعلم بأن السيارة لن تسلم

لك إلا بعد حوالي سنة واحدة من الآن. أنت ما زلت سعيداً، لكن من المحتمل أنك أقل سعادة من حين كنت تتخيل نفسك تقود تلك السيارة الرياضية في الأسبوع القادم. في الحقيقة، أنت على الأغلب قد تكون مستعداً لدفع مبلغ كبير من المال للحصول على السيارة الآن بدلاً من وجوب الانتظار لسنة. إذا كان كل هذا يصفك، إذن أنت تمتلك معدل تفضيل زمني إيجابي.

إذا وضعت نفس القيمة، على 1,000 دولار الآن كما هي على 1,250 دولار بعد سنة واحدة من الآن، فإن عندك معدل تفضيل زمني بقيمة 25%

فسر بعض النقاد التفضيل الزمني الإيجابي كدليل قصر النظر، أو كعدم القابلية لتخيّل المستقبل البعيد مع نفس قدر الحيوية والقوة التي يتم تأملها في المستقبل القريب، أو كميل إنساني فطري لرؤية المستقبل من خلال الأقداح الوردية. كل من هذه التفسيرات تلقي بالشك على "المنطقية" النهائية للتفضيل الزمني. بالرغم من حقيقة وجود الفناء الإنساني، مع ذلك، وكل حالات طوارئ الحياة، فليس بالضرورة أنه من غير المنطقي أو من قصر النظر أن تفضل عصفوراً في اليد على اثنين في الغابة. بالإضافة إلى ذلك، إذا كان لدى الناس سبب للاعتقاد بأن دخلهم سيزيد بمرور الوقت، فيمكنهم أن يستنتجوا بشكل منطقي جداً أن التخلي عن شيء الآن يستلزم تضحية شخصية أكبر بكثير من التخلي عن الشي نفسه في المستقبل الذي يتوقعون أن يصبح دخلهم فيه أكبر. لا يقول الاقتصاديون بأن الناس يجب أن يكون عندهم معدل تفضيل زمني إيجابي. بدلاً من ذلك، هم يلاحظون أن الناس يضعون قيمة أكبر لسلعة ما اليوم بالمقارنة مع نفس السلعة في المستقبل. نحن عموما لسنا حياديين تجاه الأكل الآن (حين نكون جياع) أو الذهاب إلى النوم الآن (حين نكون متعبون) مقابل الأكل لاحقاً أو النوم لاحقاً، مع بقاء كل ما عدا ذلك ثابت.

الفائدة مدفوعة، إذن - للإجابة على السؤال الذي بدأنا به هذا الجزء - لإقناع الناس بالتخلي عن السيطرة الحالية على الموارد. هي دفعة لقيمة الفرصة التي يتخلى عنها الدائنون, الدفعة التي تجعل المستعيرون مستعدون لدفعها بسبب الفرص التي تفتحها لهم الاستعارة.

عامل الخطر في نسبة الفائدة

تعكس نسب الفائدة التي تفرضها البنوك على المستدينين المشتركين، أو المخازن الكبرى على الزبائن ذوي الحسابات الدائنة الدوّارة، أو على بطاقات الائتمان، وغيرها، معدل التفضيل الزمني الصافي في مجتمع معين. لكنهم أيضاً يتضمنون علاوات خطر من أحجام مختلفة بالإضافة إلى الاختلافات في تكلفة التفاوض على القروض. عادةً، ستكون ستكلفك الاستعارة من بنك تجاري - لكل دولار - أكثر مما ستكلف شركة كبيرة وناجحة. على اية حال، هذا لا يعني حقاً أنك تدفع سعر فائدة أعلى. أنت تدفع ثمن التكاليف التي تحملها البنك في تحري موقف اعتمادك وأعمال المحاسبة التي يستلزمها قرضك، بالإضافة إلى نوع من علاوة التأمين التي يحصلها البنك من المستعير تحسباً للخسائر خلال تكاليف جمع المال والتقصيرات. إذا لم يستطع المصرف فرض هذه القيمة، سيرفض إعطاء القروض للزبائن المصنفون في الفئات ذات الخطر الأعلى. لذا، عندما يفرض المشرعون السقوف على "الفائدة السنوية" التي يمكن للدائنين أن يفرضوها قانونياً، لا يقومون بتخفيض أسعار الفائدة كثيراً لأنهم يستثنون بعض فئات المستعيرين من التعاقد للقروض. لأن المستعيرين لن يتعاقدوا للقروض إلا إذا اعتبروا أنها مفيدة، يكون من الصعب اكتشاف الطريقة التي تفيد بها قوانين نسبة الفائدة المستعيرين ذوي الدخل المنخفض.

تقلّل سقوف سعر الفائدة الفرص للمستعيرين ذوي الخطر العالي.

سعر الفائدة الحقيقي والاسمي

أسعار الفائدة المقتبسة التي تراها في عقود الأسواق تتضمن أيضاً مكون واحد آخر والذي لا يعتبر في الحقيقة فائدة لكنه، على الرغم من هذا، مهم جداً. إنهم يقومون بشمل كمية إضافية لتعويض الدائن عن أي نقصان متوقع في القوة الشرائية للنقود ("*التضخم*" هي كلمة أخرى للنقصان في القوة الشرائية للنقود؛ سيتم مناقشة كيف ولماذا يحدث هذا بعناية في الفصل اللاحق). إذا تمنى الدائن كسب 3 بالمائة سنوياً، ويتوقع تضخماً مساوياً للصفر (وعليه، تكون القوة الشرائية للنقود ثابتة)، فإنه سيكلف المستعيرين سعر فائدة سنوية اسمي يساوي 3 بالمائة. وهو سيكسب "حقاً" 3 بالمائة على القرض. مرة أخرى، السعر الاسمي هو السعر المقتبس - السعر على عقد الإقراض، السعر الذي تراه ملصقاً على الجدران وراء أمناء الصندوق في مصرفك الخاص. إذا توقع الدائن 2 بالمائة معدل تضخم - يعني القوة الشرائية للدولار ستهبط بنسبة 2 سنت خلال السنة - سيقوم بوضع تكلفة سعر فائدة اسمي يساوي 5 بالمائة. تذكر أن الدائن لا يكسب "حقاً" 5 بالمائة، كل دولار يقوم بجمعه كأصل دين أو كفائدة سيكون مساوي 2 سنت أقل. لذا فإن سعر فائدته "الحقيقي" - معدل عائده الحقيقي – هو 3 بالمائة.

إنّ معادلة حساب سعر الفائدة الحقيقي بسيطة:

سعر الفائدة الحقيقي = سعر الفائدة الاسمي - معدل التضخم
(في مثالنا السابق، حددنا سعر الفائدة الحقيقي بطرح معدل التضخم المتوقع، 2 بالمائة، من السعر الاسمي للفائدة، 5 بالمائة، تاركين سعر فائدة حقيقي يساوي 3 بالمائة.)

سعر للفائدة الحقيقي هو سعر السوق (السعر الاسمي) ناقص معدل التضخم.

نظرة سريعة

تنسيق القرارات في مجتمع يتميز بتقسيم العمل الشامل مهمة ذات تعقيد هائل، يتطلب إنجازات يومية مستمرة، وإعادة الانجازات، ومراقبة ملايين الاتفاقيات للتبادل.

من الأفضل التفكير بالسوق كعملية تنافس بين العطاءات والعروض، بدلاً من أن يتم وصفه كشخص، أو مكان، أو شيء. العرض والطلب هو عملية التفاعل التي يتم من خلالها تحديد الأسعار النسبية. إنها عملية تعديل وتسوية متبادلة.

يعرض اقتصاد السوق الفعال مؤسسات عديدة تطورت لتخفيض تكاليف الصفقة وبالتالي تسهيل التبادل التطوعي. تكاليف الصفقة هي تكاليف ترتيب عقود أو اتفاقيات الصفقة بين العارضين والطالبين. المال هو وسط مبادلة عام يخفض تكاليف الصفقة. ينقل نظام متطابق لأسعار المال، يتغير بسهولة استجابة لتغيّر شروط العرض والطلب، نوع من المعلومات التي تسمح للناس بتنسيق خططهم بشكل كفوء في الأنظمة الاقتصادية عالية التخصص.

يتم تنظيف الأسواق حين تكون خطط المشترين منسقة مع خطط الباعة، بكلمات أخرى، عندما تكون الكمية المطلوبة مساوية للكمية المعروضة. عندما يكون السعر أقل من مستوى تنظيف السوق، يحدث نقص، يعرف بأن الكمية المطلوبة تجاوزت الكمية المعروضة. سيميل سعر السوق إلى الزيادة، وبذلك يقل النقص. عندما يكون السعر أعلى من مستوى تنظيف السوق، يحدث فائض، يعرف بأن الكمية المعروضة تجاوزت الكمية المطلوبة. سيميل سعر السوق إلى النقصان، وبذلك يقل الفائض. تنظيف السوق نتيجة غير مقصودة من قبل المشترين والباعة الذين يتابعون أهدافهم الخاصة. يساعد الاقتصاديون في توضيح طريقة عمل هذه العملية؛ مع ذلك، الاقتصاديون غير ضروريين لتعمل السوق الحرة بشكل فعال.

تمثل الفائدة تكلفة الحصول على السيطرة الحالية على الموارد، أو الاختلاف في القيمة بين السلع الحالية والمستقبلية. إنها عادة مرتبطة ببساطة بقروض المال لأن المال يمثل سيطرة عامة على السلع الحالية أو المستقبلية. تشمل أسعار الفائدة المقتبسة أيضاً تكاليف ترتيب وتأمين القرض بالإضافة إلي معدل التضخم المتوقع. إن نسبة الفائدة الحقيقية تساوي النسبة الاسمية ناقصة معدل التضخم المتوقع. إن نسبة الفائدة في المجتمع هي عادة إيجابية لأن الناس يجدون السلع الحالية عموماً أكثر قيمة من السلع المستقبلية.

التبادل هو نشاط تعاوني. يتعاون المشترون والباعة مع بعضهم البعض عن طريق الموافقة على شروط التبادل التجاري. يتنافس المشترون مع المشترين برفع الأسعار أو إيجاد طرق غير نقدية أخرى للتمكن من الحصول على السلع النادرة، التي تتضح أثناء النقص. يتنافس الباعة مع الباعة في بحثهم عن الربح. يتنافسون عادة أثناء النقص بتخفيض أسعارهم.

لا يجب الخلط ما بين الندرة والقلة. يعتبر الشيء قليلاً إذا وجد بكميات قليلة نسبياً، مثل كرة بريتشيتكو الموقعة أو مضرب التنس الموقع من قبل بويتكي.

الندرة هي العلاقة بين التوفر والرغبة، أو بين العرض والطلب. تتوقف السلعة عن كونها نادرة فقط عندما يمكن للناس الحصول على كل ما يريدون منها عند تكلفة فرصة بديلة تساوي الصفر.

يجب أن يتم توزيع السلع النادرة كحصص بطرق معينة. يستلزم توزيع الحصص استعمال المعايير المميّزة لتقرير من سيأخذ كم. المنافسة هي محاولة للإرضاء بغض النظر عن نوع معايير التمييز التي تستعمل لتوزيع السلع النادرة كحصص. لا يدل الفائض على انتهاء الندرة. الفائض، مثل النقص، يدل على قلة تنسيق الخطط بين المشترين والباعة.

تنقل الأسعار التي أسست في عملية السوق المفتوحة معلومات مهمة بخصوص الندرة النسبية للسلع والخدمات. بمحاولة رسمية لإلغاء الملكية الخاصة، والمال، والأسواق، قامت أيضاً الاقتصاديات المخططة مركزياً بتحطيم إشارات السوق، تلك التي تسمح للناس باكتشاف فائدتهم المقارنة، وتنسيق خطط إنتاجهم واستهلاكهم بشكل فعال.

أسئلة للمناقشة

هنا سؤال جيد لجعلك تفكر بشأن العرض والطلب كعملية تنسيق. يغير ملايين الأمريكيين مساكنهم كل سنة، العديد من المسافات الطويلة للانتقال إلى المناطق الجديدة والغريبة. كيف يجدون جميعا يجدون أماكن للعيش؟

من يأخذ التدابير بحيث يجد كل فرد أو عائلة تنتقل إلى ولاية جديدة شخص ما في تلك الولاية مستعد لبيع أو تأجير البيت أو الشقة التي تناسب أذواقهم وظروفهم؟

من يشرف على خطط البناء بحيث تستطيع تلك الولايات التي تنمو بسرعة كبيرة لتوسيع مخزونها من الاسكانات بالنسبة التي تجاري نمو سكانها؟

قم بإعداد قائمة بأسماء بعض المؤسسات التي تخفض تكاليف الصفقة للأمريكيين الذين يجب عليهم أن يبيعوا بيتاً ويشتروا آخر لكي ينتقلوا من مدينة إلى أخرى.

أثناء السنوات التي ادعت الحكومة الشيوعية في الصين ملكية كل الإسكانات في البلاد، أبقت أيضاً على محطات تبادل سكنية في كل المدن الرئيسية. لماذا تكون تكلفة الصفقة عند تبادل الاسكانات أعلى بكثير من نظام الملكية الخاصة والأسعار المتغيرة عندما يتعلق الأمر بتسهيل التجارة بين ملايين الناس الذي يريدون الانتقال؟

اشتكى نائب رئيس الصليب الأحمر الروسي في التسعينيات بأن المساعدة الغذائية التي أرسلت إلى البلاد من قبل الأمم الغربية قد تم سرقتها. قال، "النصابون الروس هم الأكثر خبرة في العالم". أبدى نائب مدير لجنة المساعدة الروسية الحاجة لنظام مركزي لضمان التوزيع الصحيح. ما الذي تعتقد أنه من الممكن أن يدخل إلى أفواه الناس الجياع أسرع وبخسارة أقل من فساد الغذاء: الغذاء الذي يوزع من خلال الأجهزة الحكومية والمنظمات الخيرية أم الغذاء الذي تم سرقته؟ لماذا؟

إذا كانت الرغبة في مال أكثر هي مؤشر لموقف أناني ومادي، كما يبدو أنه اعتقاد العديد من الناس، لماذا تعمل الكنائس والمنظمات الخيرية بجد كبير لاكتساب الكثير منه؟ (إذا كان ردك الأول "بأنهم طماعون بقدر أي شخص آخر"، فقد يجب عليك التفكير مرة أخرى).

وضح كيف يمكن لمنتج ورق الحمام، في اقتصاد المقايضة، أن يكون عنده وقت أكثر سلاسة بقليل للمقايضة مقارنة بصانع القيثار.

قد يتطلب لف وتركيب مصباح شخص واحد فقط ، لكن كم عدد الناس الذين يتطلبهم إنتاج المصابيح بشكل نهائي؟

تعرف بأنه قد تم استهلاك حبر، وورق، وأجهزة حاسوب، ومال لكتابة هذه الطبعة من طريقة التفكير الإقتصادية. لكن إعادة معرض أندي جريفيث, وحفلة ميرل هاجرد الموسيقية، وحبات القهوة، وعدة ساعات في حمام البخار بين السلع والخدمات الأخرى غير المعدودة كانت أيضاً ستستخدم لإنتاج طبعة الكتاب هذه في النهاية. هل يمكن أن تعرض تفسير إقتصادي معقول؟

هنا تطبيق عملي آخر على تحريك منحنيات العرض والطلب. ماذا سيحدث لسعر تنظيف سوق القيثارات السمعية في الشكل رقم 5-1 إذا

انقلب الناس إلى مهوسي الأكورديون وبدأوا بفقد الاهتمام بتعلم عزف القيثار؟

كان سعر القيثارات الكهربائية سيقلل بشكل جوهري؟

قرّر عدد من صانعي القيثارات السمعية مغادرة السوق وصناعة الكمانات بدلاً من ذلك؟

افترض أن العرض قصير الأمد للأكواخ المطلة على البحيرة ثابت، تم وصفه من خلال منحنى عرض عمودي (تلك ليست وحوش أسطورية – فقط منحنيات الطلب العمودية تعد كذلك). ماذا سيحدث لسعر تنظيف السوق إذا أقنعت الزيادة في الدخل العديد من الأسر الإضافية بالنظر في شراء أكواخ للعطلة؟

تحولت كليات أكثر فأكثر إلى نظام WebCT وبرامج اختبار أخرى على الإنترنت. ماذا سيكون تأثير هذا على سعر قلم الرصاص قديم الطراز رقم 2؟ هل تتوقع تغير كبير أم صغير في السعر ؟ على ماذا يدل ذلك فيما يتعلق بمرونة سعر عرض قلم الرصاص رقم 2؟

"عندما ينخفض سعر التفاح، يقل العرض ويزيد الطلب." قيّم هذه الجملة.

"إذا كان هناك نقص في البلاتين، سيرتفع سعره. سيختفي النقص في النهاية لأن السعر الأعلى سيخفض الطلب ويزيد العرض." قيّم هذه الجملة.

إذا استمرت أسعار البنزين بالبقاء فوق 2.00 دولار للغالون، ماذا يمكن أن يحدث على طلب السيارة ذات الثمانية اسطوانات SUV؟ ماذا سيفعل ذلك بسعر سوق سيارات SUV؟

يعتقد العديد من الناس بأنه في حال حدوث أي أزمة نفطية الأخرى بسبب الحرب في الشرق الأوسط أو في أي مكان آخر، يجب على الحكوم أن تقوم الحكومة بتقسيم البنزين إلى حصص حسب معيار الحاجة. كيف تقترح بأن تحدد السلطات المسؤولة عن تقسيم الحصص الحاجة؟

ليس هناك رسوم مستحقة لقيادة السيارة في العديد من الطرق السريعة المدنية أثناء ساعة الازدحام. كيف يتم تقسيم الأماكن القليلة إلى حصص؟

يتم توفير موقف للسيارات أحيانا في الحرم الجامعي مجاناً حتى عندما تكون مواقف السيارات نادرة جداً.

ماذا يعني بالضبط بأن مواقف السيارات قليلة؟ هل يعني ذلك بأن مواقف السيارات غير متوفرة؟

كيف يتم تقسيم مواقف السيارات إلى حصص في غياب أجور موقف السيارات؟

إذا فرضت الكلية على كل الطلاب الذين يريدون إيقاف سياراتهم في الحرم الجامعي تكلفة مقدارها 200 دولار للحصول على تصريح وقوف سنوي، هل ذلك الأجر سيقسم مواقف السيارات النادرة إلى حصص بشكل فعال ؟

افترض أن الكلية وضعت عدادات لمواقف السيارات على طول جميع شوارع الحرم الجامعي. كيف سيتم استعمال هذه العدادات لتقسيم حصص المواقف النادرة بشكل فعال؟ خذ بعين الاعتبار أن بعض أماكن الوقوف ستكون مطلوبة أكثر بكثير من أماكن أخرى.

كانت تذاكر حفلات ريكي مارتن الموسيقية تباع بالكامل في جميع أنحاء البلاد قبل سنوات قليلة. صدق أو لا تصدق، تغيب أطفال صغار عن المدرسة، وخيموا خارج البيت طوال الليل، ومن يدري ماذا عملوا أيضاً في محاولة للحصول على التذاكر قبل أن يتم بيعها. هل كانوا يتنافسون ضد ريكي مارتن؟ مدرائه ومروجونه؟ الذين يرعونه؟ وكالة التذاكر؟ قاعة الحفلة الموسيقية؟ هل كانوا يتنافسون أصلاً؟

نقرأ هنا الجمل الثلاثة الأولى من كتيب عنوانه "حساب أسعار الفائدة"، الذي تم نشره من قبل المصرف الاحتياطي الفدرالي في نيويورك: "كل شيء له سعر. والمال ليس مستثنى. سعره – معدل الفائدة –محدد في السوق حيث أن المال تتم إعارته واستعارته". هل من الصحيح التحدث عن الفائدة كسعر المال؟

إذا كانت الفائدة هي سعر المال بالطريقة نفسها التي تكون فيها الـ 35 سنت سعر البرتقالة، فيجب أن نتوقع أن الزيادة في كمية المال ستؤدي إلى أسعار فائدة أقل، مثلما تؤدي الزيادة في كمية البرتقال إلى سعر أقل للبرتقال. لماذا إذاً نسبة الفائدة عالية جداً في الدول التي تسمح لكمية المال المتداول بالزيادة بسرعة كبيرة؟

الزيادة الكبيرة في كمية المال المتوفرة ستؤثر بالفعل على "سعر النقود" بشكل مشابه للتأثير الذي سيكون للزيادة الكبيرة في كمية البرتقال المعروض على سعر البرتقال – إذا كن نعني "بالسعر" القيمة نسبة إلى السلع أخرى. المصطلح الذي نستخدمه لوصف انخفاض قيمة المال نسبة إلى السلع الأخرى هو *التضخم*. إذا خلقت الزيادة في كمية المال المتداول توقعات للتضخم، ماذا سيحدث لنسب الفائدة؟

الفائدة هي سعر شيء، لكن ليس المال. ما هي السلعة التي يرتفع سعرها حين ترتفع نسبة الفائدة؟

يقول قانون الطلب بأن السعر الأعلى لسلعة يؤدي إلى قلة الطلب على تلك السلعة. ما هي السلعة التي تقل كمية طلبها عندما تزيد نسبة الفائدة؟

"عندما يوسع الدائنون القرض إلى المستعيرين ذوي الخطر العالي، يجب عليهم أن يزيدوا نسب الفائدة التي يفرضونها على المستعيرين ذوي الخطر المنخفض لكي يغطوا خسائرهم من التقصيرات". هل هذا الادعاء منطقي؟

هناك أطفال رضع يتم عرضهم للتبني في الولايات المتحدة أقل بكثير من حاجة الأزواج الذين يريدون أن يتبنوا أطفال. هل ستكون مستعداً لترك الأطفال المتوفرين أن يذهبوا إلى أعلى مزايد؟ ما هي النتائج التي تتوقعها من مثل هذه النظام؟ ما هي المعايير الحالية التي يتم بواسطتها تخصيص الأطفال الرضع القلة إلى المتبنين المتوقعين؟

يمنع القانون الفيدرالي بيع الأعضاء الإنسانية حالياً لأغراض الزرع. في الوقت الحاضر، يموت الناس بينما ينتظرون الأعضاء المناسبة لتصبح متوفرة. سيكون من المؤكد تقريباً أنه سيصبح أعضاء أكثر متوفرة إذا تم عرض حوافز مالية على المتبرعين المتوقعين. هل ستكون من المؤيدين للسماح بهذا؟ ما هي النتائج التي تتوقعها؟

تبيع يوتا 27 رخصة سنوياً لصيد الجاموس في مساحة 1,500 ميل مربع من الولايات المتحدة. إن الأجر هو 200 دولار للسكان و1,000 دولار لغير السكان. لأن الولايات تستلم أكثر من ألف طلب كل سنة، تقوم بالسحب لتقرر من الذي سيحصل على 27 رخصة.

لماذا تفترض أن يوتا لا تبيع الرخص إلى مقدم السعر الأعلى؟

هل تعتقد أن الناس الذين يستلمون رخصاً يجب أن يسمح لهم ببيعها إلى شخص آخر؟

ما هي التأثيرات التي تعتقد أنه سيحدثها نظام يانصيب الرخص القابلة للتحويل بحرية؟

إذا تبين أن عرض الديك الرومي في تشرين ثاني معين قليل جداً، هل تعتقد أن ذلك سينتج نقص في الديكه الرومية؟ لماذا أو لم لا؟

إذا سافرت في الولايات المتحدة الغربية في الصيف، من المحتمل أنك ستواجه نقص في أماكن المخيمات أكثر بكثير من غرف الفنادق. لماذا؟

ما هو الأكثر ندرة، أونصة من الذهب أو أونصة من البلاستيك؟ ما هي المعلومات التي استخدمتها للوصول لاستنتاجك؟

"المخططون المركزيون كانوا أكثر فعالية مما أوضحه مؤلفو مناهجك محبو السوق الحرة. المخططون في الاتحاد السوفيتي السابق لم يأخذوا حتى بعين الاعتبار عمل مسارات سكة الحديد من البلاتين أو السفن من الذهب. عرفوا أن ذلك سيكون إهداراً لتلك الموارد النادرة. لقد تم إعلامهم بأسعار السوق العالمية للبلاتين والذهب". نحن لم نقل أبداً سفن. قلنا حافلات. لكن على أية حال، كيف ترد على تلك الجملة؟ على ماذا تدل في الحقيقة فيما يتعلق بأهمية عمليات السوق وأسعار السوق؟

6 العرض والطلب:
قضايا وتطبيقات

ليس من الضروري أن يشجع الفيزيائيون التفاح على السقوط على الأرض. يبدو أن التفاح يستطيع عمل ذلك وحده. حيث أن العملية تعمل سواء تواجد الفيزيائيون أم لا. اكتشف الفيزيائيون المبدأ وراء تلك العملية وأطلقوا عليه قانون الجاذبية. إن طريقة التفكير الاقتصادية مماثلة لذلك إلى حد ما حيث أنها تكتشف المبادئ في العمل فيما يتعلق باختيارات الناس ونتائج اختياراتهم. يساعدنا الإقتصاد على فهم كيف يقدر الأفراد، في مسعاهم الاقتصادي للخطط والمشاريع، على تنسيق خططهم من خلال النشاطات التعاونية والتنافسية في عملية السوق. كما أكدنا في الفصل السابق، ليس من الضروري أن يجعل الاقتصاديون السوق نظيفاً. بدلاً من ذلك، ينظف السوق من خلال مبادئ العرض والطلب.

يلعب الاقتصاديون دور آخر مهم عن طريق فضح بعض سوء الفهم الشائع حول عمليات السوق. يميل الإقتصاديون إلى التفكير خارج الصندوق. نحن نقوم بذلك منذ الفصل الأول. لكن على أمل أنه سيصبح واضحاً لك أثناء استمرارنا في ذلك النشاط في هذا الفصل واكتشاف مواضيع جديدة مثل التحكم بالأسعار، ومنع الخمور والمخدرات، ونظام الضريبة، والادعاء الشائع جداً أن التكاليف تقرر الأسعار.

الحافز لتحديد السعر

دعنا نأخذ بعين الاعتبار بأن العديد من الناس يعتمدون على: الغازولين. بينما نراجع هذا الفصل، متوسط سعر غالون من الغازولين العادي في الولايات المتحدة يبلغ أكثر من 2.00 دولار. (الأسعار في العديد من أجزاء البلاد أعلى بكثير من 2.80 دولار). دعنا نعتمد على هذا المعدل كسعر تنظيف سوق الغازولين في كل الأسواق الأمريكية.

مثلك، يتذمر المؤلفون من دفع مثل هذا الثمن الباهظ. (المضحك أننا لا نتذمر من دفع أكثر بكثير لغالون من البيرة، لكن تلك قصة أخرى). ربما حان الوقت لنفعل شيء حيال ذلك. قم بنسيان "قوى السوق" و"عمليات السوق." ماذا لو قمنا بتشريع التحكم بالأسعار؟ يمكن أن نغير قواعد اللعبة التي تتدخل في السوق الحرة وتجعل من غير القانوني للناس أن يقوموا بالمطالبة بسعر أو تقديم سعر فوق الحد الأقصى للسعر الإجباري الفيدرالي!

ما هو السعر العادل لغالون من الغازولين؟ 1.50 دولار؟ 1.25 دولار؟ 99 سنت؟ عادل بالنسبة لمن؟ قم بنسيان العارضون. نحن نتجاوزهم بعدد الأصوات. ما هو العادل بالنسبة لنا كمستهلكين؟ افترض أننا كلنا وافقنا أخيراً (كيف؟ باستعمال أية حجج؟) على أن 1.00 دولار هو "سعر عادل ومعقول" لغالون من الغازولين، وبعد عملية سياسية طويلة مثيرة للنقاش، تنشأ قاعدة جديدة: لا يمكن للباعة أن يطالبوا بأكثر من 1.00 دولار للغالون. يطلق الاقتصاديون على السعر الأعلى قانونياً *سقف السعر* – لا يسمح للسعر بالارتفاع فوق مستوى معين. دعنا أولاً نحصل على ذلك كقانون، وربما لاحقا يمكن أن نطالب بسقف سعر للبيرة، والغذاء، واللباس، والطب، والقيثارات، والترومبون.

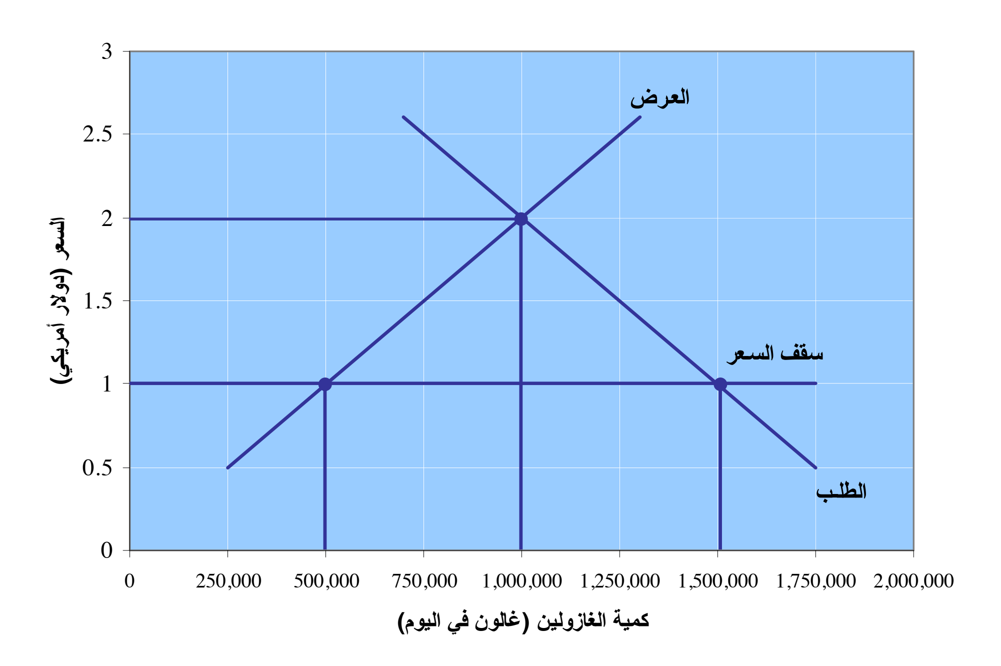
لكن دعنا لا نشعر بالإثارة أكثر من اللازم. من المفرح أن *نتخيل* أننا قادرون على دفع 1.00 دولار فقط لغالون من الغازولين، لكن الخيال والحقيقة غير متكاملتين دائماً بشكل مثالي. في أغلب الأحيان ليسوا حتى بدائل قريبة. سنكون حكماء باستخدام طريقة التفكير الاقتصادية الخاصة بنا حول عمليات السوق والنتائج غير المقصودة. الشكل 6–1 يعطينا بداية جيدة.

إنّ سعر تنظيف السوق هو 2.00 دولار لكل غالون. باستعمال الأعداد الصغيرة للتبسيط، افترض أن الكميات المعروضة والمطلوبة كانت مساوية لمليون غالون في اليوم. لكن يمكن للباعة فقط أن يطالبوا بسعر، والمستهلكون يمكن أن يعرضوا 1.00 دولار للغالون مع سعر السقف. لقد تم فرض القواعد الجديدة . أي ارتفاع إذاً هو مخالفة للقانون الجديد. ما هي النتيجة؟ سيخطط الناس لشراء غازولين أكثر، متصورين قيادة ممتعة طويلة في البلاد، وأخيراً لامتلاك سيارة للذهاب إلى العمل أو أخذ الحافلة إلى الكلية، ربما شراء سيارة جديدة ماصة الغازولين ذات ثمانية اسطوانات (SUV)، وهكذا. تنعكس خطط الناس لشراء غازولين أكثر عند السعر المنخفض البالغ 1.00 دولار متحركين إلى أسفل على طول منحنى الطلب. الكمية المطلوبة (وليس الطلب!) تزيد إلى 1.5 مليون غالون باليوم. *لكن هل سيكون الكل أو المعظم قادرين على إنجاز تلك الخطط؟* هل سيبقى السوق متناسق؟ ترتفع الكمية المعروضة عندما يزيد السعر وتهبط عندما يهبط السعر، سواء نشأ السعر من السوق الحرة أو مباشرة من قبل القانون. ستستنفذ موجودات الباعة بالاندفاع الجديد للشراء، وسيهبط الناتج اليومي من مليون غالون إلى 500,000 غالون في اليوم.

تتغير الخطط عندما يتغير السعر

سيحبط الباعة بسبب الهبوط في مبيعاتهم، والعائدات، والأرباح كنتيجة التحكم الجديد في السعر (لكن تذكر، افترضنا بأننا لا نهتم بهم). يستجيبون عن طريق الاقتصاد، بتخفيض الناتج، إذا لم يفعلوا، سيصبح معظمهم بلا عمل. يمكن أن نجعل العارضين يفقدون مالا بشكل مؤقت لكننا لا نستطيع جعلهم يبقون في مشروع خاسر. المستهلكون، مع ذلك، تجد بأن المستهلكين الذين نهتم بهم في هذه القصة لا يستطيعون إرضاء مشترياتهم المخططة ككل. بدلاً من ذلك، يحدث *نقص*، بحوالي مليون غالون في اليوم (الاختلاف بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة).

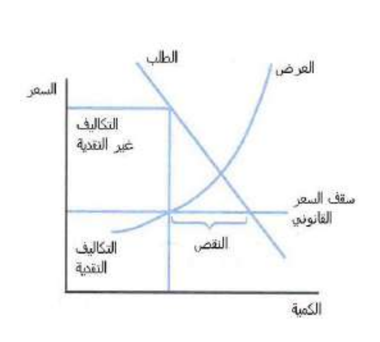
النتيجة غير المقصودة: نقص الغازولين



الشكل 6-1 **التحكم بأسعار الغازولين**

ينظف السوق عند 2.00 دولار لكل غالون. يتم تثبيت سقف السعر عند 1.00 دولار لكل غالون. ترتفع الكمية المطلوبة إلى 1.5 مليون غالون في اليوم، بينما الكمية المعروضة تهبط إلى 500,000 غالون في اليوم. يظهر نقص مقداره مليون غالون في اليوم كنتيجة غير مقصودة من التحكم بالأسعار.

المنافسة عند ثبات الأسعار



في سوق حرة يميل السعر إلى الارتفاع أثناء النقص وكنتيجة غير مقصودة يميل السوق إلى التنظيف. يولّد سقف السعر مع ذلك نتيجة غير مقصودة مختلفة: نقص دائم في الغازولين. ترسل أسعار السوق النسبية معلومات مهمة حول الندرة النسبية للبضاعة. يجعل السعر الأقصى الإجباري المساوي لمبلغ 1.00 دولار الغازولين يظهر أقل ندرة منه عند 2.00 دولار لكل غالون لكنه ليس كذلك. كيف سيتعامل الناس مع النقص في حين أنه غير مسموح لهم بالمطالبة أو بعرض سعر أعلى؟ سنرى بالتأكيد الزيادات في التكاليف غير النقدية لشرائها لأن الغازولين نادر يجب أن يتم توزيعه إلى حصص. إذا قمنا بالقانون بإيقاف أداة توزيع السعر النقدي إلى حصص فيجب استعمال معايير تقسيم حصص أخرى سواء من خلال التدفق أو عن طريق التصميم. سيحاول مشترو الغازولين المحتملون اكتشاف المعايير الجديدة المستعملة للتمييز بين المشترين وسيتنافسون ضد بعضهم البعض في محاولة لتلبية تلك المعايير. سترفع منافستهم سعر التكلفة الكلي بالإضافة إلى التكاليف غير النقدية للغازولين المكتسب وستستمر بالارتفاع حتى تتجاوز الكمية المطلوبة الكمية المعروضة.

قد يكون طابور الغازولين أفضل مثال. عندما يعتقد الناس أنهم قد يكونوا غير قادرين على شراء نفس كمية الغازولين التي يرغبون بشرائها بسعر 1.00 دولار لكل غالون، فإنهم سيحاولون الوصول إلى المحطة مبكرا قبل أن يتم بيع كل الحصص. لكن الآخرين لديهم نفس الفكرة، لذلك تتشكل الصفوف في وقت أبكر وتكون أطول. الانتظار في الطابور هو بلا شك تكلفة. قد يقرر بعض السائقين التفتيش عن محطات أخرى بدلاً من الانتظار في الطابور، أو حتى أن يستأجروا شخص للجلوس في الصف، كما فعلوا في السبعينات

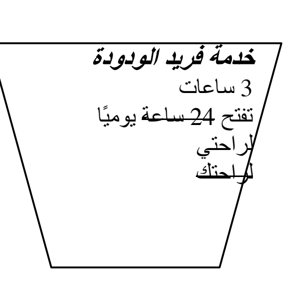
في كاليفورنيا. سيقومون بدفع تكاليفهم الإضافية بمرور الوقت والغازولين الذي تم صرفه أثناء التفتيش عن محطات أخرى. سيقوم الآخرون بعقد اتفاقيات: التعبئة خارج العروض المحجوزة مقابل إكرامية تدفع إلى مشغل المحطة، أو دفع رسم خاص للاصطفاف في المحطة، أو اتفاقية بأن يكون عمل خدمة تؤدى هناك، أو ربما تذاكر إلى المسرح لمالك المحطة. كل طرق التنافس هذه ترفع تكلفة الحصول على الغازولين. وستستمر التكلفة بالارتفاع حتى تقوم أخيراً بخفض الكمية المطلوبة لمجاراة الكمية المعروضة.
ستقوم المنافسة بين الناس – الذين لا يمكن تلبية رغباتهم المجتمعة في شراء سلعة بسعر المال السائد – برفع سعر تكلفة شراء الغازولين. عادة، سعر المال هو الذي يرتفع في مثل هذا الحالة. حينما تبدأ مكونات أخرى من تكلفة شراء سلعة بالارتفاع، يمكن أن نكون متأكدين بشكل جيد بأن نوع من الضغط الاجتماعي (مثل التحكم بالأسعار المشرع) يحتفظ بسعر المال. وعندما يحدث ذلك، تلعب الصفوف الطويلة، أو التفتيش الأطول عن محطات أخرى أو الترتيبات الخاصة دور في تقسيم السلع إلى حصص لأن الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة عند سعر المال السائد – لدينا نقص في تلك السلعة.

لا يمكن تجنب الندرة؛ يمكن أن يتم منع النقص عن طريق ترك الأسعار ترتفع

إن مفهوم الاقتصاديين للنقص يستهدف سعر المال. يتواجد النقص فقط عندما لا تستطيع أسعار المال أداء الوظيفة لتقسيم السلع القليلة إلى حصص على الطالبين المتنافسين. نحن نكتشف نقص في الحياة الحقيقية عندما نجد أن التكاليف غير النقدية للاستملاك ترتفع لتقسَم حصص السلع النادرة.

الإشارات الملائمة وغير الملائمة

ماذا سيفعل العارضون إذا منعهم القانون من رفع أسعارهم في حالة النقص الواضح؟ من المحتمل أنهم سيبحثون عن الطرق البديلة لإدارة الموقف لصالحهم. قد يقرر باعة الغازولين خفض ت البيع على أنفسهم عن طريق تخفيض ساعات عملهم اليومية وإغلاق جميع محطاتهم في عطل نهاية الأسبوع. إذا كانوا يستطيعون أن يبيعوا كامل مخصَصاتهم الأسبوعية في 20 ساعة، لماذا يجب أن يهتموا بإبقاء محطاتهم مفتوحة لـ 120 ساعة أسبوعياً؟ ستميل ردة الفعل هذه تجاه النقص إلى زيادة التكلفة على المشترين لشراء الغازولين: حتى أنهم سيواجهون صفوفاً أطول، سيكونون مجبرين على إلغاء أو تقليل السفر في عطلة نهاية الأسبوع، سيجدون أنفسهم منقطعين بشكل أكثر تكراراً بسبب عدم تمكنهم من الحصول على الوقود، وسيدفعون تكاليف إضافية خلال التفتيش، والقلق، وحتى أنهم يعرضون حياتهم للخطر من خلال سحب وخزن الغازولين بشكل غير صحيح.



نحن معتمدون جداً على تغير سعر المال لضمان تعاون فعال في مجتمعنا واقتصادنا المعقد والاعتمادي. عندما لا تسمح الأسعار بتسجيل تغير في السلع النادرة نسبياً، يستلم العارضون والطالبون إشارات غير ملائمة. إنهم لا يجدون، لأن ليس لديهم حافز للبحث، طرق لجعل العروض من أحدهم إلى الآخر أكثر فعالية. من المهم أن يتلقى الناس بعض الحوافز، لأن هناك العديد من الوسائل الصغيرة والوسائل الكبيرة التي يستطيع أن يتزود بها الناس – وسائل لا يمكن لمخطط مركزي أن يتوقعها، لكن مع تأثيراتهم المجتمعة يحدث الاختلاف بين الفوضى والتنسيق. تغير سعر المال، الذي يستجيب بشكل مستمر للظروف المتغيرة للطلب أو العرض، يوفر مثل هذا الحافز.

هل تبحث عن شقة في المدينة؟ اقرأ النعي!

دعنا نتحول الآن إلى حقيقة غريبة حقاً. يكافح الناس من أجل إيجاد الشقق في مدينة نيويورك. الصراع بحد ذاته ليس غريباً. إنها بالأحرى الوسائل الإبداعية التي يكشفها الصراع. على سبيل المثال، يتجه الناس في أغلب الأحيان إلى إعلانات الوفيات اليومية المدرجة في النيويورك تايمز وبريد نيويورك للبحث عن شقة شاغرة للإيجار. كلا، انهم لا يحاولون أن يتواصلوا مع بعض الأرواح الميتة

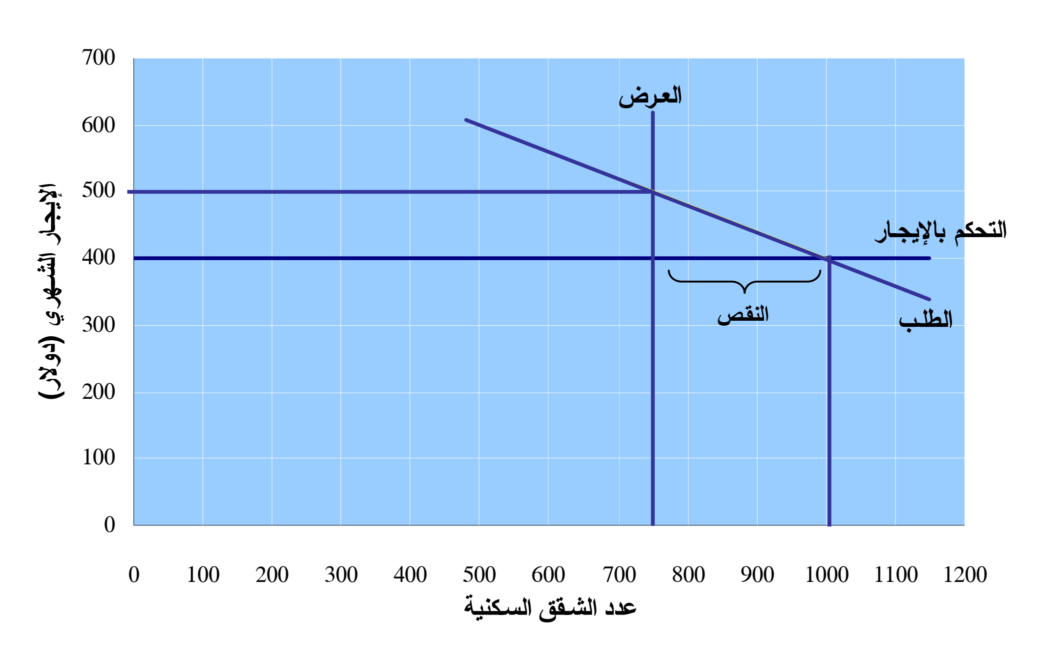
كأدلة في بحثهم. انهم يحاولون الفوز على المنافسة بعقد شقة تم إخلاؤها حديثاً. كان هناك نقص دائم في الشقق في مدينة نيويورك لعقود، ليس لأن عملية السوق الحرة لم تعمل. لكن لأن مفوض المدينة فرض مراقبة على الإيجارات قبل عقد من الزمن ويواصل حملته الصليبية الاجتماعية للإبقاء، على ما يبدو، على مساكن معتدلة الأجور للطبقة المتوسطة. قراءة الوفيات هي جزء من التكاليف غير النقدية العالية لإيجاد شقة محكومة بإيجار.

افترض أنك تعيش في مجتمع حيث الإيجارات هي 380 دولار في الشهر، لكن النمو السكاني خلال السنة أو السنتين الماضية قام بزيادة الطلب ورفع الإيجارات إلى 500 دولار في الشهر لنفس الشقق. يبدأ الناس بالسؤال، "ماذا فعل أصحاب الملك لاستحقاق إيجار أعلى؟ "ويزداد سخطهم حول زيادة السعر.

الشكل رقم 6-2 يصور الحالة الحالية. إن سعر تنظيف السوق، أو الإيجار في هذه الحالة هو 500 دولار في الشهر. لاحظ منحنى العرض العمودي. الذي يمثل مخزون ثابت من 750 شقة. سواء كان الإيجار 400 دولار، أو 500 دولار، أو 800 دولار في الشهر، تبقى الكمية المعروضة 750 وحدة على المدى القريب. بمرور الوقت، بالطبع، يمكن للكمية المعروضة أن تقل أو تزيد، لكن مثل لحظة في زمن، السوق الحالي: ثابت. إنه غير مرن على المدى القريب.

افترض أن عدد كافي من الناس غير المؤثرين في المجتمع قرروا أن يفعلوا أكثر من مجرد الشكوى حول الإيجارات العالية التي يدفعونها هم أو غيرهم. ستسقط احتجاجاتهم على آذان صماء لأصحاب الملك. الآن، يقومون باللجوء إلى مفوضي المدينة. يقومون بالإصرار على أن الناس يحتاجون إلى مكان للعيش، ويبدأ مفوضو المدينة بالموافقة، بطرد كل أصحاب الملك الحاليين ذوي الحجج المضادة (حيث أن، عدد المستأجرين سوف يفوق عدد أصحاب الملك). إذا كان أصحاب الملك سعداء قبل سنتين مع 380 دولار في الشهر، يجب أن يكونوا سعداء تماماً بـ 400 دولار في الشهر اليوم (حتى أنهم سمحوا لأصحاب الملك بمجاراة معدل التضخم والضرائب العالية).

الآن احتجاجات أصحاب الملك تسقط على آذان صماء. ("ماذا فعلت لتستحق إيجارات أعلى من 400 دولار في الشهر على أية حال؟ ") التحكم بالإيجار ليكون 400 دولار في الشهر مفروض بقانون المدينة. يمتلك أصحاب الملك والمستأجرون الحرية لمفاوضة عقود الإيجار عند أو أقل من ذلك المستوى، لكن ليس فوقه.



شكل 6-2 نتيجة غير مقصودة لمراقبة الإيجار

ما هي نية أو هدف التحكم بالإيجار؟ إنه لجعل السكن مقبول للمستأجرين. لكن انظر ماذا ينجلي. تبقى الكمية المعروضة 750 وحدة، كما في السابق، لكن الكمية المطلوبة ترتفع إلى 1,000 وحدة. ما الذي يوضح الزيادة في الكمية المطلوبة؟ لم السؤال، السعر الأقل، طبعاً! يظهر نقص في 250 وحدة (هل يمكنك أن ترى كيف وصلنا إلى هذا الرقم؟). هذه نتيجة غير مقصودة للتحكم في الإيجار. سيغرق أصحاب الملك الآن بمقدمي الطلبات، كلهم يتنافسون بينهم للحصول على ما يريدون – عقد شقة للإيجار. بدون التحكم بالإيجار، سيتنافس مقدمو الطلبات على أساس السعر، وسترتفع الإيجارات إلى 500 دولار كمستوى تنظيف السوق. لكن ذلك غير قانوني الآن.

كل منحنيات الطلب تنحدر إلى الأسفل!

يخلق التحكم بالإيجارات نقص غير مقصود.

الشقق ليست أقل مما كانت عليه قبل ذلك. عندما يبقي القانون أو الجمرك إيجارات المال تحت المستوى حيث تكون الكمية المطلوبة تساوي الكمية المعروضة، يجب أن تتطور طرق أخرى لتقسيم الحصص. يمكن لأصحاب الملك أن يميزوا على أساس العمر، أو التفضيل الجنسي، أو التفضيل العرقي، أو العادات الشخصية، أو الحجم العائلي، أو الرسائل المرجعية، أو ملكية الحيوانات الأليفة، أو طول مدة السكن في المجتمع، أو الرغبة في الالتزام بالتعليمات الصغيرة.

خذ بعين الاعتبار صاحب ملك عنصري. بدون التحكم بالإيجار، والنقص الذي ظهر، هل كان يستطيع رفض مسلم، أو أوكراني، أو مقدم طلب آسيوي، سيكون صاحب الملك رافضاً لمبلغ 500 دولار في الشهر. ستبقى الشقة شاغرة. لكن مع الإيجار المفروض المتحكم به المساوي لمبلغ 400 دولار، والقائمة الطويلة لمقدمي الطلبات المتلهفين، يمكن لصاحب الملك العنصري أن يرفض أي مقدم طلب ويبقى قادراً على أن يجد شخص آخر متلهف لدفع الإيجار البالغ 400 دولار كاملاً. إن تكلفة التمييز تبعاً لتفضيل صاحب الملك الشخصي يقل كثيراً. نحن نتوقع، وحقيقةً نلاحظ، بأن أصحاب الملك المتحيزين سيكونون منشغلين أكثر بذلك النشاط.

أصحاب الملك سيميزون باستعمال معايير غير السعر.

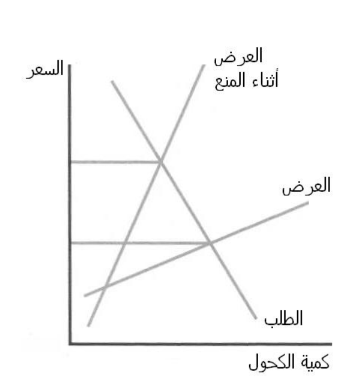
المستأجرون الذين كانوا محظوظين بما فيه الكفاية لكي يكونوا في شقة محكومة بسعر الإيجار، عندما فرض التحكم بسعر الإيجار، سيقومون بادخار أكبر قدر من المكان لطالما يمكنهم ذلك وسيحاولون تسليم الوحدة إلى صديق أو تأجيرها حين يريدون الإخلاء. في هذه الأثناء، أصحاب الملك لديهم حافز صغير للإبقاء على الجودة أو استبدال أنابيب تقوم بالتسريب، أو نوافذ معرضة للتيارات الهوائية، أو منظمات حرارة لا تعمل بشكل جيد، حيث أن هذه النشاطات عبارة عن تكلفة إضافية على صاحب الملك. ما هي المنفعة الإضافية؟ سيكون لدى أصحاب الملك حافز لتحمل تكاليف الصيانة إذا قام المستأجرون، بدون التحكم بسعر الإيجار، بالتهديد بترك الشقة (حيث أنه عند ذلك سيتحمل صاحب الملك عبء انقطاع الإيجار الشهري من الشقة المخلية). مع التحكم بسعر الإيجار، يمكن لصاحب الملك أن يقول بشكل واثق، "إذا كان لا يعجبك؟ ارحل. هناك العديد من الآخرين يطرقون بابي من أجل هذه الشقة!"

النتائج غير المقصودة!

كل ردود الفعل هذه ستؤدي إلى طلب وجهة نظر إدارية مكلفة وإلى تشريع إضافي يمنع ردود فعل معينة لصاحب الملك. قد تكون النتيجة بعيدة المدى هي الاختفاء النهائي لأصحاب الملك، حيث أنه يسمح للبنايات الحالية أن تنهار أو تتهدم من أجل أماكن الوقوف أو أن تتحول إلى شقق خاصة أو عمارات للمكاتب، ولا يتم بناء وحدات سكنية جديدة للتأجير. إذا حدث ذلك، سينخفض العرض الكلي. ماذا سيفعل ذلك في النقص؟ (ارسم منحنى عرض عمودي جديد في الشكل رقم 6-2، لنقل، عند 500 وحدة، حتى تقوم بالتوقع).

خمر قوي، مخدّرات أقوى:
الحوافز الإجرامية

تتغيّر الحوافز بشكل واضح عندما تتغير قواعد اللعبة. في المقاطعات "الجافة" جدا، من غير القانوني للبالغين أن ينتجوا، أو يبيعوا، أو حتى أن يستهلكوا الكحول. هل تساءلت لماذا تميل الأفراد في المقاطعات الجافة إلى صنع "ضوء القمر" و"البرق الأبيض" للتوزيع والبيع، بدلا من البيرة أو النبيذ؟ هل لأن الشارب المثالي يحب ضوء القمر أكثر من البيرة؟ هل تساءلت لماذا قل إنتاج البيرة والنبيذ بشكل كبير أثناء "العشرينات الصاخبة" من القرن الأخير بينما، في نفس الوقت، كان الجن والويسكي متوفران بسهولة؟ أو لماذا كان معدل الوفيات من تسمم الكحول أعلى بكثيرمقارنةً بالوقت الحالي، أو لماذا انشغل منتجو وموزعو المشروبات الروحية في العنف الوحشي في شوارع شيكاغو في تلك الفترة، لكن ليس اليوم؟



لأجوبة على هذه الأسئلة ليست مقتصرة بشكل خاص على علماء الاجتماع، أو العلماء النفسانيون الاجتماعيون، أو المؤرخون، أو علماء العدالة الإجرامية. يمكن أن يتعلم الاقتصاديون شيئاً منهم. لكن طريقة التفكير الإقتصادية تساهم بمنظورها الخاص أيضا. لقد أخرجنا القطة خارج الحقيبة بذكر الحوافز وقواعد اللعبة. باحتفاظنا بهذه الفكرة، وتصوراتنا عن العرض والطلب، دعنا نبدأ العمل. حقيقة: لم يقم منع الكحول في العشرينات بإلغاء عملية العرض والطلب؛ تكلفة جعله غير شرعي. قام الناس بتنسيق نشاطاتهم من خلال عمليات السوق السرية. سقط الإنتاج في أيدي مجرمين أقوياء جداً كمقاومين للعديد من المقطّرين الشرعيين المستقلين كما أن المجرمين هم أيضاً الذين سيطروا على توزيع وبيع منتجاتهم. بالتفكير من ناحية مفاهيمنا عن العرض والطلب أثّر المنع قبل كل شيء على مرونة عرض المشروبات الكحولية حيث لم يكن الانتاج أو الكمية المعروضة استجابة للتغير القليل في السعر كما كان بازدهار وانفتاح الأسواق للمشروبات الكحولية. أصبح العرض غير مرن بشكل أكبر. بقي منحنى الطلب للكحول مع ذلك مستقر نسبيا أثناء المنع؛ كان الناس مستعدون للتسلل إلى "سبيك ايزي" أو مخارج أخرى للشرب والترفيه. كانت النتيجة هي زيادة مفاجئة في السعر وفرص ربح كبيرة للراغبين بتحمل المخاطر

الكبيرة ويقومون بخرق القانون.

يتابع الناس فائدتهم المقارنة. ليس من المقصود أن يكون هذا تعبير تقييمي، لكنه تعبير تحليلي يفسر الحقائق بشكل ملائم. عندما يصبح الإنتاج والتوزيع بشكل سري، يعتلي أولائك الذين يملكون فائدة مقارنة في الجريمة القمة. يتم التخلص من الرجال الجيدون في هذه العملية التنافسية. يجب أن يعرف أي مهرب ناجح كيف يخرق القانون، وكيف يبقي أصدقائه قريبين وأعدائه أقرب، ومن يهدد بالعنف أو من يشتري بالرشوة، وبمن يثق وبمن لا يثق. يجب أن لا يقرّر فقط من يقوم بعمل المحاسبة، والتسويق، وإتمام الصفقات، لكن أيضاً من يقوم بعمل التهديد، والضرب، والقتل. سيقوم هو باختيار الرفاق على أساس الفائدة المقارنة الخاصة بهم.

وليس ذلك فقط. يجب عليه بالطبع أن يعلم ماذا سينتج بالضبط. بيرة أم ويسكي؟ نبيذ أم جن؟ سيتم توجيه الإنتاج نحو المشروبات الأقوى. إذا كان من المحتمل أن يتم المسك بأحدهم وهو يقوم بجر سيارة شحن محملة بالبيرة أو سيارة شحن محمّلة بالويسكي، فمن الأفضل، من وجهة نظر مجرم اقتصادي، أن يقوم بانتاج ونقل الويسكي، لأن الويسكي يجلب سعر سوق سوداء أعلى بكثير. هل هي أعجوبة، أنه أثناء فترة منع الكحول، من وجهة نظر طريقة التفكير الاقتصادية، كان المشروب الكحولي الأقوى تأثيراً والأكثر خطورة متوفراً بشكل واسع، بينما المشروبات الأضعف تأثيراً كانت أقل ندرة بكثير، ولذا، لم كانت نسبة التسمم في الكحول عالية بشكل مرعب؟ قارن منع الكحول مع الحرب الحالية على المخدرات. *لا أحد* يحاول إدخال سيارات شحن من أوراق الكوكائين بشكل غير قانوني إلى بلادنا. الكوكائين المطحون أكثر كفاءة. مع الحرب الحالية على المخدرات (يتم محاربتها بمبلغ 20 بليون دولار سنوياً)، تم ظهور شكل أكثر نقاءً وخطورة كردة فعل. يمكننا فقط أن نتخيل ما هو قريب. لا تقوم قوانين المخدرات الحالية بدحض عرض المخدرات، ولا الطلب. مثل الأشكال الأخرى لمنع المواد الخطرة، لديهم نتيجة غير مقصودة لإطلاق العنان للمواد الأكثر قوةً وربحاً حتى تستبدل الأقل قوة والأقل ربحاً. في حين أن حروب الكحول انتهت، قبل عدة عقود، تستمر حروب المخدرات بالتصاعد.

الحليب منزوع الدسم، الحليب كامل الدسم وبائعو الحليب الأشقياء

قم بإنهاء الفكرة، لكن ماذا لو تم منع إنتاج، وتوزيع، واستهلاك الحليب؟ سنتوقع أن هذه النشاطات ستنفذ بشكل سري، أيضا. لن يتغير الطلب على الحليب جوهرياً، لكن سيصبح العرض غير مرن جداً وستزداد الأسعار إلى حد كبير. سيسقط الحليب منزوع الدسم والذي يحتوي على 2% من الدسم من الإنتاج لمصلحة الحليب كامل الدسم والجبن، حيث أن المجرمين الذين يقومون بالمخاطرة سيجدون أن شحن الشاحنات والطائرات بالمادة الأنقى والأغلى أكثر ربحاً. بالرغم من أن الحليب الأقوى سيبقى يؤدي إلى عظام وأسنان قوية، قد يتسائل أحدهم حول النوعية. وبالتأكيد أولئك الذين لديهم فائدة مقارنة في الجريمة سيقومون بالتخلص من أي باعة حليب ودودين عملوا بجد كل تلك السنوات قبل المنع، إما من خلال التخويف أوالعنف الدموي.

الدعم والفائض

نظرت أمثلتنا السابقة حول التحكم بأسعار الغازولين والإيجارات إلى أسعار السقف، أو قامت بتشريع الحد *الأقصى* للأسعار لسلع أو خدمات معينة. لقد وجدنا بأن سقف السعر *الفعّال* – الذي يؤثر فعلاً من خلال أن يتم تحديده *أدنى* من سعر تنظيف السوق – يميل إلى توليد نقص غير مقصود. نحن الآن مستعدون للأخذ بعين الاعتبار مثال أو إثنين حول *أرض السعر*. إن أرض السعر هو *أدنى سعر يتم فرضه قانونياً* على سلع وخدمات معينة. من حيث المبدأ، من غير المسموح لأحد أن يزايد أو يقدم سعر *أقل من* أرض السعر الذي تم تأسيسه. في حين أن *أسقف* الأسعار يتم تأسيسها في أغلب الأحيان بهدف تحسين الفرص للمستهلكين، يتم تأسيس أرض السعر لتحسين الفرص للعارضين. *يمثل كلاً من أرض وسقف السعر محاولة لتحويل الثروة من مجموعة واحدة في السوق إلى المجموعات الأخرى.*

خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، صناعة القمح. افترض أن سعر تنظيف السوق هو 1.50 دولار لكل بوشل والذي ينتج أصوات متعددة من الشكاوى من مجتمع الزراعيين. سيستمتع مزارعو القمح أكثر بسعر 2.00 دولار لكل بوشل، لكنهم يقفون تحت رحمة قوات السوق. إذا تم الشعور بأن هذه الشكاوى شرعية، يمكن لمديرية الزراعة أن تقرر تأسيس أرض سعر تساوي 2 دولار كطريقة، ليس فقط لدعم السعر الذي يستلمه المزارعون، ولكن أيضاً لدعم المدخول والثروة التي يتمتعون بها.

كيف سيستجيب المستهلكون لسعر القمح الأعلى؟ سيقومون بالتخطيط لشراء كمية *أقل*، حيث أن السعر الأعلى يفرض نقص في الكمية المطلوبة. ببساطة هذا هو قانون الطلب يعمل مرة أخرى، سواء كان السعر الأعلى مؤسس من قبل مفاوضات السوق الحرة أو من قبل سياسة المزرعة الفيدرالية، أم لا. في نفس الوقت، كيف سيستجيب *مزارعو القمح* للسعر الأكثر ملائمة؟ إذا فهمت مفهوم منحنى العرض، ستكون محقاً في التوقّع أن كمية القمح المنتجة ستزيد. المشكلة هي، في هذه الحالة، أنه *سينقص الاستهلاك المخطط بينما سيزيد الإنتاج المخطط*. بكلمات أخرى، سيصبح السوق غير *منسق* من خلال إنتاج فائض من القمح. يحصل مزارعو القمح على 2.00 دولار لكل بوشل يبيعونه إلى المستهلكين، لكن ماذا يحدث لقمحهم غير المباع (الفائض)؟ لأن المستهلكين اشتروا كل ما خططوا له بالسعر الحالي، يجب أن تتقدم الحكومة وتشتري الناتج الفائض بسعر 2.00 دولار لكل بوشل. (ما سيقرره مسؤولوا الحكومة بشأن ما يفعلوه بالقمح الذي يشترونه ليس له علاقة بفعالية برنامج دعم الأسعار. يمكن أن يقوموا بإرساله إلى دول أخرى أو يمكن أن يقوموا بإلقاءه في المحيط، طالما أنهم لا يحاولون بيعه إلى المستهلكين المحليين بسعر تحت سعر الدعم).

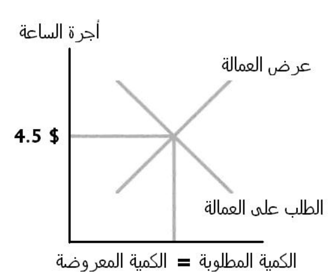
مرة أخرى؛ تتغيّر الخطط عندما يتغير السعر!

يخلق دعم السعر الزراعي فائضاً بغير قصد.

إن دعم أسعار السلع الزراعية تفيد المنتجين، لكن هذه الفائدة تأتي من خسارة مقابلة للآخرين. سيدفع المستهلكون الآن أسعار أعلى. يجب على دافعي الضرائب أيضاً أن "يشدوا أحزمتهم" في ضوء عبء ارتفاع الضريبة المفروضة عليهم لتمويل مشتريات الحكومة للانتاج الفائض. ينقل دعم السعر الزراعي الثروة من المستهلكين ودافعي الضرائب إلى المنتجين.

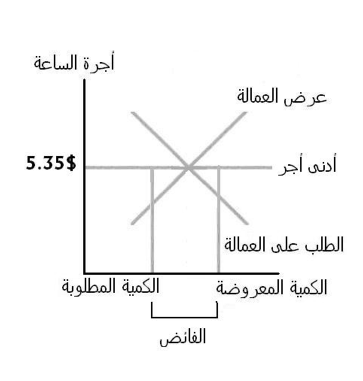
العرض، والطلب، والحد الأدنى للأجور

إن الطلب على خدمات الموارد المنتجة هي مثل أي منحنى طلب آخر: ينحدر نزولاً إلى اليمين. مع بقاء الأشياء الأخرى متساوية، سيتم طلب كمية أكبرعند الأسعار الأقل وكمية أقل عند الأسعار الأعلى. الطلب على العامل غير الماهر، على سبيل المثال، هو منحنى منحدر نزولاً. ستميل الشركات أكثر، سواء كانت ربحية أو غير ربحية، لاستئجار عمال غير ماهرين بمعدل أجر أقل في الساعة، تبقى الأشياء الأخرى ثابتة.



إن عرض العامل غير الماهر يميل صعوداً. إن أجر ساعة أعلى يميل إلى مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة زيادة كمية العمالة المعروضة. يتم تأسيس أجر تنظيف سوق العامل غير الماهر عندما يقابل العرض الطلب. إشارة x تحدد الموقع إذا جاز التعبير. هنا كمية العمالة المعروضة تساوي الكمية المطلوبة وهذه طريقة مختصرة للقول بأن الذين يبحثون عن العمل بأجر تنظيف السوق عندهم القدرة على إيجاد العمل وأولئك الذين يريدون الاستئجار لديهم عندهم إمكانية على إيجاد المستخدمين.

لكن افترض أن السوق ينظف عند نسبة أجر تساوي 4.5 دولار في الساعة. ألن يكون العمال أفضل حالا إذا قام القانون، بدلاً من ذلك، بتأسيس حد أدنى للأجور قيمته، لنقل 5.35 دولار في الساعة؟.



الحد الأدنى للأجور هو مثال آخر على أرض السعر. إنه غير شرعي لشخص ما أن يعرض، أو يقبل، معدل أجر تحت الحد الأدنى الذي تم تأسيسه. حتى يعمل الحد الأدنى للاجور، يجب أن يتم تحديده ليكون أعلى من معدل أجر تنظيف السوق. لكن إذا كان فعالاً، سيقوم بتوليد نتائج غير مقصودة. سينتج فائض من العمالة، من اتجاهين. أولاً، ستقل الكمية المطلوبة استجابةً لمعدل الأجر الأعلى. هذه طريقة أخرى للقول بأن بعض العّمال سيتم طردهم. وثانياً، ستزيد الكمية المعروضة، حيث يبحث الناس عن وظيفة بمعدل أجر أكثر جاذبية. لاحظ أننا قلنا بأنّهم يبحثون عن وظيفة. في الحقيقة ستقل فرصهم بالحصول على وظيفة حيث أنه سيظهر فائض في العمل. يولد هذا بغير قصد بطالة في سوق العمالة غير الماهرة. (لدينا فرصة كافية لمناقشة الأسباب الأخرى من البطالة في الفصل 15).

كان الحد الأدنى للأجور متواجداً لعقود. هل يستفيد الناس الفقراء حقاً من الزيادات المشرّعة في الحد الأدنى للأجور؟ إذا كان الحد الأدنى القانوني ليس أعلى مما يدفعه أصحاب العمل، لا يكون له تأثير. سيكون لديه تأثير فقط إذا كان بعض أصحاب العمل غير الظاهرين يقومون بدفع أقل من الحد الأدنى القانوني. لكن ألن يقوم أصحاب العمل هؤلاء بتسريح بعض العمال إذا كانوا مرغمين على دفع أجر أعلى، أو أنهم على الأقل لن يقوموا باستبدال العمال الذين تركوا العمل؟

"لن يكونوا مجبرين على ذلك" ليس جواباً جيداً. إنه جواب شائع، لأن العديد من الناس يعتقدون بأن أصحاب العمل يدفعون الأجور "من الأرباح" وعليه يمكن أن يمتنعوا عن تسريح العمال عندما ترتفع معدلات الأجور، طالما كانت الأرباح كافية لتغطية الأجور المتزايدة.

يبدو أن ذلك يشير إلى أن كمية خدمات العمل المطلوبة ثابتة، ربما تم فرضها من قبل التكنولوجيا، لذا فإن الخيارات الوحيدة أمام أصحاب العمل إما دفع معدلات أجور أعلى أو إغلاق العمل. لكن الطلبات على خدمات العمال ليست مرنة جداً وأحيانا تكون مرنة جداً، لأن أصحاب العمل يمكن أن يجدوا البدائل بشكل دائم تقريبًا، ضمن مدى معين، لخدمات عمل من أي نوع معين.

يبدو أن أكثر الناخبين يقوموا بالنقاش حول الحد الأدنى للأجور كما لو أنّ كلاً من عدد الأشخاص غير الماهرين الراغبين في العمل وعدد العمال غير الماهرين الذين يريد أصحاب العمل أن يقوموا بتعيينهم ثوابت.

تحت بعض الحدود المنخفضة للأجور (4 دولار في الساعة؟)، لن يرغب أحد بالعمل. فوق بعض الحدود الأعلى (8 دولار أو 9 دولار في السّاعة؟)، يجب على أصحاب العمل الذين يعتمدون على العمالة غير الماهرة أن يقوموا بإغلاق أبوابهم. بين هذه الحدود، يكون منحنى الطلب للعمالة غير الماهرة ليس مرناً جداً. إذا كان كل هذا حقيقي، من كان يمتلك قدرة أكبر على المساومة سيقرر أجر العمالة غير الماهرة، قد يتسائل أحدهم لماذا يجب أن تترك تلك القوة بأيدي أصحاب العمل. لماذا لا يتدخل القانون ويضع حد أدنى للأجور ليكون أصحاب العمل مرغمين على دفع أجر كافي على الأقل؟

العدائية التقليدية (سيدعوها البعض الشهيرة) لأكثر الاقتصاديين للحد العالي القانوني الأدنى للأجور متجذر بإيمانهم بأن منحنيات العرض تتحدر صعوداً إلى اليمين ومنحنيات الطلب تتحدر نزولاً. عدد الأشخاص غير الماهرين المستعدين لعرض خدمات عملهم ليس ثابتاً لكنه يزداد مع ارتفاع معدل الأجور، لذا سيتنافس ناس أكثر على الوظائف المتوفرة عندما يكون الأجر السائد أعلى. وعند الأجور الأعلى، سيجد أصحاب العمل الذين يوظفون عمالة غير ماهرة كل أنواع الوسائل ليقتصدوا في المساعدة التي هم "بحاجة" لها.

العرض والطلب!

خذ بعين الاعتبار ما يمكن لمالكي وكالة طعام جاهز أن يفعلوه إذا أجبرتهم الزيادة في الحد القانوني الأدنى للأجور على دفع 25 بالمائة أجر أعلى في الساعة للمراهقين الذين يقومون باستخدامهم. ببساطة ليس حقيقياً أنه يتم احتياج عدد ثابت من العمال لتشغيل الوكالة؛ هناك العديد من الحدود التي يمكن أن يحدث فيها تعديلات قد تخفض عدد المستخدمين. أحد هذه الحدود هو ساعات العمل. عند معدل أجر قليل، من الممكن أن يكون مربحاً أن يتم الفتح أثناء أقل الأوقات انشغالاً من اليوم، لكن ذلك ليس صحيحاً عند معدل الأجر الأعلى. الحد الآخر هو هي نوعية الخدمة. يمكن تقديم الخدمة السريعة في أوقات الذروة العالية عن طريق امتلاك مستخدمين فائضين أثناء الأوقات البطيئة؛ عندما ترتفع معدلات الأجور، يمكن أن يتم تحقيق الاقتصاد بتخفيض ذلك الفائض وجعل الزبائن ينتظرون وقتاً أطول قليلاً أثناء فترات الذروة العالية. بالطبع، سيرفع ذلك السعر الفعّال للزبائن ويجعل البعض يذهبون بعيداً، لكن لا توجد أي شركة تجارية عاقلة تريد أن تخدم الزبائن بغض النظر عن تكلفة عمل ذلك. هناك وسائل متنوعة للاقتصاد في أي نوع معين من العمل، وسائل لا يمكن لغريب أن يكون قادراً على التفكير بها. سيكون بعضها وسائل الاقتصاد التي لم يفكر بها المالكون إلاّ عندما أعطاهم الارتفاع في كلف عمالتهم حافزاً قوياً للتفكير أكثر وأطول.

انه حقيقي ولكن عموماً ليس ذو أهمية بأن الحد القانوني الفيديرالي الحالي الأدنى للأجور لن يقوم بتوفير دخل أسبوعي كافي لدعم عائلة في المستوى الذي اعتاد عليه أكثر الأمريكيين. أولاً، إن العديد من الذين يكسبون الاجور ليس لديهم عائلات ليدعموها أو أنهم ليسوا المصدر الرئيسي لدعم العائلات التي يساهم فيها دخلهم. تقريباً نصف أولئك المستخدمين بالحد الأدنى للأجور هم أعضاء في عائلات تمتلك دخلاً فوق المعدل الأمريكي. بشكل حاسم أكثر، إذا كان 200 دولار في الأسبوع ليس دخلا كافياً، لا شيء في الأسبوع هو حتى أقل كفايةً. ستنتج الزيادة الكبيرة في الحد القانوني الأدنى للأجور دخلاً أكثر للبعض، لكنه سيعني دخلاً أقل لعدد كبير لم يستطع أن يحصل على التوظيف بأي أجر أعلى.

من المهم النظر إلى الأعداد الفعلية عند التحدث عن التأثيرات المحتملة للزيادة في الحد القانوني الأدنى للأجور وأيضا المستثنين منه. إذا ارتفع الحد الأدنى إلى 5.75 دولار في الساعة في الوقت الذي تقدم فيه وكالات الطعام الجاهز 6.00 دولار للمستخدمين المبتدئين، وإذا كانت الاستثناءات مكتوبة في القانون للعمال الزراعيين، والمستخدمين الذين يحصلون على الدخل من الاكراميات، والمتدربين، من المحتمل أن يكون للزيادة بضعة تأثيرات جديرة بالملاحظة. تبدو أحياناً المعارك على الحد الأدنى للأجور في الغالب فرص للناس ذوي وجهات النظر السياسية المختلفة لإطلاق أسماء مهينة على بعضهم البعض.

من الذي يدفع الضريبة؟

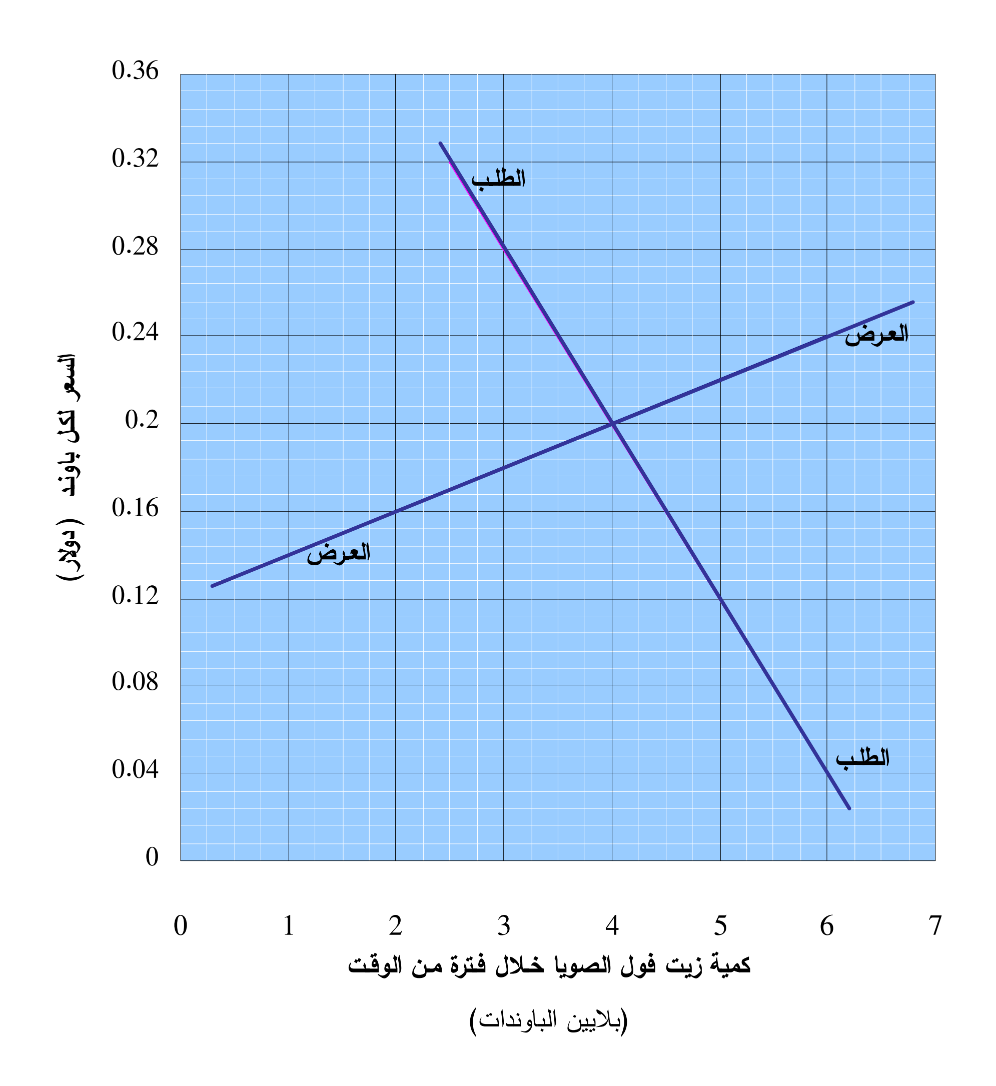
ماذا يمكن أن نتوقع من الضرائب المرتفعة على السجائر؟ هنا، مرونة الطلب على السجائر هو الاعتبار الحاسم. معظم الدراسات توضح أن الطلب غير مرن جداً في مدى السعر الحالي، لذا ستعمل الضرائب المرتفعة أكثر لتقوم برفع العائد للسلطة المسؤولة عن الضرائب أكثر مما ستعمله لتحسين صحة الأمريكان. لكن كالعادة، تواصل الضرائب الأكثر ارتفاعاً برفع سعر السجائر ويصبح الصرف الكلي عالي على السجائر في ميزانيات المدخنين، الذين من المحتمل أن يصبحوا أكثر حساسية تجاه زيادات أخرى في السعر. عند بعض المستويات العالية الكافية للضريبة، من المؤكد أن يصبح الطلب تقريباً حساساً تجاه السعر وبالتالي مرن. عندما يحدث ذلك،

ستخفض زيادات الضريبة الأخرى العائد من الضريبة. الأهداف التوأمية لردع التدخين ورفع العائد برفع ضرائب السجائر ليست متوافقة بالكامل.

هل هناك أية مبادئ عامة ستمكننا من توقع كيفية تأثير فرض ضريبة على شراء أو بيع سلعة ما على سعر هذه السلعة؟ هل يهم فيما إذا كانت الحكومة تطلب من العارض أو الطالب إلغاء الضريبة؟ الشكل رقم 6-3 يعطيك ممارسة إضافية للعمل مع الرسوم البيانية الخاصة بالطلب والعرض بينما يقدم المنطق الأساسي لحادثة الضريبة، أو من حقاً الذي يدفع الضريبة. يحب الاقتصاديون استعمال السلع الزراعية في تقديم مثل هذه التحليلات لأنه يوجد نموذجياً العديد من الطالبين والعارضين المختلفين بحيث لا تعكر الحسابات الإستراتيجية الصورة. (سنتطرق إلى الحسابات الإستراتيجية وكل ذلك عند البدء بالفصل 9) الشكل رقم 6-3 يقدم منحنى الطلب ومنحنى العرض لزيت فول الصويا. إن سعر تنظيف السوق، كما ترى، هو 20 سنت لكل باوند. عندئذٍ تجمع الحكومة ضريبة على كل زيت فول الصويا المباع، الذي يتطلب من الباعة أن يلغوا 5 سنتات لكل باوند يقومون ببيعه. ماذا سيحدث للسعر بعد ذلك إلى ؟ الخطوة الأولى هي توضيح تأثير الضريبة على منحنى العرض. حيث أن تكلفة الفرصة البديلة الحدية لبيع زيت فول الصويا هي أعلى الآن بـ 5 سنتات، سنحرك منحنى العرض الى فوق بشكل عمودي بـ 5 سنتات على طوله. أين سيتقاطع منحنى العرض الجديد هذا مع منحنى الطلب؟ لأن الكميات المطلوبة والمعروضة الآن ستكون متساوية عند سعر 24 سنت لكل باوند، سيصبح هذا سعر تنظيف السوق الجديد. سستنخفض الكمية المشتراة والمباعة من 4.0 إلى 3.5 بليون باوند خلال فترة من الوقت.

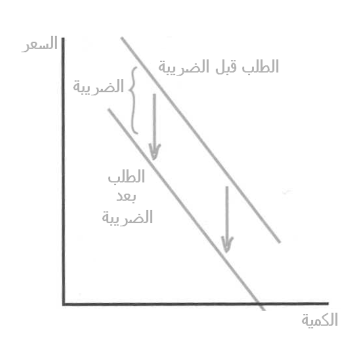
إذاً من الذي سيدفع الضريبة؟ سيدفع الطالبون الآن 24 سنت في حين دفعوا سابقا 20 سنت فقط، وسيستلم العارضون سعر صافي يساوي 19 سنت بدلا من 20 سنت قبل الضريبة. لذا سيدفع الطالبون 80 بالمائة من الضريبة وسيدفع العارضون الـ20 بالمائة الباقية، على الرغم من حقيقة أن الضريبة تم فرضها على العارضين.

لأسباب إدارية، تفرض ضريبة المبيعات بشكل دائم تقريباً على العارضين. سيكون دفع وجمع الضريبة عملياً مسألة مكلفة أكثر وسيكون التهرب من الضريبة أكثر شيوعاً إذا اعتمدت الحكومة على الطالبين لدفع ضريبة المبيعات. فقط للممارسة، مع ذلك، سنلقي نظرة على ما كان سيحدث إذا طلبت الحكومة من مشتري زيت فول الصويا دفع ضريبة 5 سنتات لكل باوند.



شكل *3-6* العرض والطلب على زيت فول الصويا

سنوضح الآن تأثير الضريبة كتغيير عمودي للأسفل لمنحنى الطلب. فكر لم هذا. يوضح منحنى الطلب الكميات التي يخطط الطالبون شراؤها بالأسعار المختلفة. إذا تتطلبتهم الضريبة دفع 5 سنتات أكثر لكل باوند سيريدون شراء أي كمية معطاة فقط بسعر 5 سنتات أقل مما كانوا مستعدين لدفعه قبل الضريبة. لذا يتحرك منحنى الطلب إلى الأسفل بـ 5 سنتات عند كل كمية. يقاطع منحنى الطلب الجديد المعدل بالضريبة منحنى العرض عند سعر 19 سنت. لذا سيكون هذا هو سعر تنظيف السوق الجديد. سيدفع العارضون 19 سنت لكل باوند كما كانوا يفعلون عندما كان لا بد أن يلغوا الضريبة وسيدفع الطالبون 24 سنت لكل باوند –19 سنت إلى العارضين و 5 سنتات إلى جابي الضريبة لكلّ باوند تم شراؤه. مرة أخرى سيدفع الطالبون 80 بالمائة من الضريبة وسيدفع العارضون الـ 20 بالمائة الباقية.



لماذا انتهت حادثة الضريبة بـ 80 بالمائة مقابل 20 بالمائة؟ حددت المرونة النسبية للطلب

والعرض النتيجة. بين الكمية 3.5 بليون و 4.0 بليون، تكون المرونة السعرية للطلب هي 0.73، طلب غير مرن نسبياً، بينما المرونة السعرية للعرض هي 2.6، عرض مرن نسبياً. كلما كان المشترون والباعة أقل استجابة ومرونة تجاه تغير السعر الناتج من الضريبة، كلما اضطروا الى دفع المزيد من الضريبة.

يمكن أن تتساءل، بعد العمل خلال هذا كله، من الذي يدفع الضرائب التي تجمعها الحكومات الفيدرالية والرسمية عن أرباح الشركات في النهاية. إذا كان بإمكانك استعمال التحليل من حادثة الضريبة للخروج بجواب واضح ومقنع عن ذلك السؤال، فأنت تعرف أكثر من مؤلفي الكتاب. إنه من المستحيل جعل شركة تدفع ضريبة كما هو مستحيل أن تجعل رزمة من السجائر أو برميل من زيت فول الصويا أن يدفعوا ضريبة. تُدفع الضرائب من قبل الناس. من منهم يدفع الضرائب التي تجمع عن أرباح الشركات في النهاية؟ هل ترفع الضرائب أسعار السلع التي تبيعها الشركات؟ هل تقوم بخفض أجور الناس الذين تستأجرهم الشركات؟ هل تقوم بخفض دخل الناس الذين يملكون الشركات؟ إن الصفقات التي تنتج أرباح الشركات في النهاية عديدة ومتنوعة جداً بحيث لا أحد لديه فكرة جيدة عن من يدفع الضرائب عن أرباح الشركات في النهاية. يمكن أن يُرى هذا كسبب جيد لإلغاء الضريبة أو كسبب سياسي جيد للاحتفاظ بها.
أي ضريبة معينة، سواء فرضت على باعة أو مشتري سلعة أو خدمة ما، تدق إسفينا في عملية العرض والطلب. بغض النظر عن من الذي يجب أن يلغي الضريبة, يخفض النشاط المفروض عليه ضريبة من قدرة كلاً من الباعة والمشترين على الانشغال في ذلك النشاط، للتمتع بفرص أكثر من التبادل المفيد. ذلك هو أحد أسباب وجود ضريبة على السجائر والكحول، بالطبع. لكن ضرائب المبيعات على البقالة وأدوات النظافة والكتب والمجلات، والألبسة، وسلع أخرى غير معدودة لها نفس التأثير.

ألعاب رياضية باهظة الثمن؛ شعر منخفض الثمن: من نلوم؟

عندما يعلن مالكو فرق كرة القدم الأمريكية للمحترفين في الصيف أن أسعار التذاكر سترتفع في الخريف، فإنهم يحبون أن يلقوا اللوم على زيادة التكاليف المتصاعدة، وخصوصا الأجور المرتفعة التي يجب أن تدفع إلى اللاعبين. هل يخبروننا بالحقيقة؟ إنها ليست كاملة. لماذا يستلم اللاعبون مثل هذه الأجور العالية؟ لا يمكن أن يكون بسبب أن عملهم خطر وقاسي جداً، لأنه كان خطراً وقاسياً في الأيام التي كان اللاعبون يستلمون فقط بضعة آلاف دولار خلال الموسم. إنه الطلب، رغبة العديد من الناس بدفع ثمن باهظ للمشاهدة، الأمر الذي جعل لاعبي كرة القدم مصادر ثمينة كما هي الآن. كلما كان مشجعوا كرة القدم الأمريكية للمحترفين المتحمسين تواقين لفرص رؤية أبطالهم شخصياً، كلما سيجدون أنفسهم يدفعون مالاً أكثر ثمناً لتذاكر الذهاب الى الملعب. يستلم لاعبو كرة القدم في الولايات المتحدة أقل بكثير، ليس لأنهم يعملوا بشدة أقل أو لأن "كرة القدم تكلف أقل"، لكن لأن كرة القدم ليس لها شعبية في الولايات المتحدة. ليس عليها نفس الطلب.
لا عجب أن منظمة الأشبال قد تعلن بأنها يجب أن تزيد أسعار التذكرة بعد إمضاء عقد جديد بملايين الدولارات مع سامي سوسا. قد يشير المالكون إلى سوسا، لكن سوسا يجلب العديد، العديد من المشجعين إلى ملعب الكرة. إنه استعداد المشجعين للدفع لرؤية سوسا – الذي ينعكس على الطلب القوي إن لم يكن الطلب متزايداً على تذاكر الأشبال – الذي يسمح، ويعطي الحافز من أجل أن يرفع المالكون سعر الأجور وعليه الاحتفاظ باللاعبين مثل سوسا. يبدو أن الاقتصاديين أكثر استعداداً للإشارة إلى المصدر الحقيقي لزيادة التكلفة.
معظم الشعراء ليسوا أغنياء. إنهم بالكاد يتدبرون أمرهم. هل أسعار التذكرة منخفضة جداً لأن منخفضة. مايا أنجلو، تكلفة إنتاج كتاب شعر منخفضة، أم لأن الطلب على كتب الشعر منخفضة؟ لأن الطلب على كتب الشعر من الناحية الأخرى،

شاعرة غنية. أغلب الأحيان تعيش في البيت عبر الحرم الجامعي وفي أماكن أخرى، مكتسبة عدة آلاف من ظهور واحد. انضم إلى لجنة الشخصيات البارزة في كليتك وشاهد بنفسك. أجورها قوية. وكذلك أسعار التذاكر. إذا استنتجت بأن أجورها المرتفعة تسبب ارتفاع أسعار التذاكر، تكون أخطأت في طريقة التفكير الإقتصادية. إن الطلب العالي لظهور مايا أنجلو يسمح لأسعار التذكرة بالارتفاع. إنها سلعة نادرة أكثر بكثير مما، لنقل، ستكون عليه كتب شعر بيتر بيوتكي في أي وقت (ذلك بالتأكيد ليست فائدته المقارنة!)، وهذا يترجم إلى الأجر العالي الذي يمكن أن تحصل عليه مايا أنجلو.

العرض والطلب.

هل تقرر التكاليف الأسعار؟

تشير المجموعة الأخيرة من الأمثلة في الحقيقة إلى موضوع مهم ومساء فهمه في المجمل، يستحق أن يتم أخذه بعين الاعتبار أكثر.

عندما يعلن الباعة زيادة في السعر إلى الجمهور، فإنهم يحبون أن يقولوا بأن الزيادة تم فرضها من قبل التكاليف المتصاعدة. تنشر صحافة العمل إعلانات متكررة من هذا النوع، ونادراً في الحقيقة ما يخفق الإعلان في تضمين تعبير الأسف العميق على أن التكاليف المرتفعة جعلت رفع الأسعار ضرورياً. من المحتمل أنه ما من باعة في التاريخ أبداً أعلنوا بأنهم كانوا يرفعون أسعارهم بسبب الزيادة في الطلب على منتجاتهم – إنهم يرفضون الإشارة إلى زبائنهم. إنه ليس عملاً جيداً!

"أسعار لحم الخنزير المرتفعة أجبرتنا على رفع أسعار سندويتشنا. آسفون."

لذا في تجربتنا اليومية نسمع ونرى كل من حولنا يدعي بأن ارتفاع الكلف يؤدي إلى ارتفاع الأسعار. لكن لا تعتمد التكاليف دائماً على العرض فقط ولكن على الطلب، أيضاً. كان الاقتصاديون محقين بالشك في "المنطق" لوقت طويل. إنه ليس اقتصاداً جيداً! خذ بعين الاعتبار بصيرة كينيث بولدينغ قبل أكثر من خمسة عقود:

ليس هناك قانون يقول أنه كون تكلفة السلعة هي 40 دولار لكل طن فإنه يجب أن يكون سعرها 40 دولار لكل طن. إذا قام رجل ببناء بيت في القطب الجنوبي بتكلفة مليون دولار، الحقيقة المجردة في كون أن البيت كلّفه مليون دولار لا تعني تمكنه من الحصول على ذلك القدر من المال للبيت. لكن هناك، على الرغم من هذا، علاقة وثيقة بين تكاليف الإنتاج والسعر. يعتمد سعر السلعة على منحنيات العرض والطلب، ويعتمد موقع منحنى عرضه على تكاليف إنتاجه.

يعني بولدينغ بـ "القانون" ، بالطبع، قانون أو مبدأ اقتصادي عالمي، بدلا من قاعدة قانونية. يبدو أن غير الاقتصاديين يعتقدون بأن الأسعار المرتفعة تفسر عالمياً بارتفاع تكاليف الإنتاج. إنه حقاً ليس كذلك. دعنا ندعم مثال بولدينغ بواحد آخر بسيط؛ ثم سنستمر إلى الأمثلة الأكثر تعقيداً.

"التاركون" يصدرون قرصهم المدمج الأول

إن "التاركون" هي فرقة "بونك" افتراضية. دفع الدروب آوتس "التاركون" 20,000 دولار ثمناً لوقت التسجيل في الاستيديو و 2,000 دولار أخرى لنسخ وتغليف أقراصهم المدمجة الـ 1,000 الأولى. مع وجود صندوق مليء بالأقراص المدمجة الجديدة في متناول اليد، يقومون بالنقاش حول الثمن الذي سيطالبون به.

سبايك كان أول المتحدثين. "اثنان وعشرون ألفاً مقسومة على ألف تساوي عشرون دولار. يجب أن نبيع بسعر عشرين دولار – نحن لا نغني من أجل المال على كل حال"، يقول بشكل واثق.

يقوم نيدل بتصحيحه. "اثنان وعشرون ألفاً مقسومة على ألف تساوي واحد وعشرين ألفاً. أعني، إثنان وعشرون دولار."

يسأل شافت، "لكن ماذا عن تكلفة آلاتنا وأجهزتنا؟ يجب أن نضيف ذلك، أيضاً."

"لكن تلك، تكاليف غارقة، يا رجل. اشترينا تلك الآلات قبل خمسة سنوات، "يرد نيدل. الآخرون غير متأكدين من أين جاءت.

بعد وقت طويل اتفق الجميع على أن يأخذوا باقتراح نيدل ويبيعوا القرص المدمج الواحد بسعر 22 دولار. يغادرون ويحاولون بيع أقراصهم المدمجة بسعر 22 دولار للواحد. لكن في سوق حيث تباع الأقراص المدمجة عادة، لنقل، بسعر 15 دولار للواحد، من سيكون مستعد لدفع سبعة دولارات إضافية لهذه الفرقة؟ زوج من الآباء، وأخ، وثلاثة أبناء عم، وبضعة سكارى في الحفل. وسيبقى مع التاركون 988 قرص مدمج.

في الحقيقة، تستحق الفرقة اسمها – سيترك الأعضاء العمل إذا استمروا في ذلك المنطق. اعتقدوا أن تكلفة الإنتاج تقرر السعر الذي يمكن أن يبيعوا به. لم يكونوا يفكرون مطلقاً بالطلب – استعداد الناس للدفع!

درس آخر حول التكاليف الغارقة!

علاوة على ذلك، لم يكونوا حتى ينظرون إلى التكاليف الملائمة. كان نيدل على حق، كلف الآلات غرقت (خارج الجزء الذي يمكن أن يتم استعادته إذا باعوا أجهزتهم). تكاليف وقت الأستوديو، والنسخ، وتغليف الأقراص المدمجة كانت أيضاً غارقة في الوقت الذي أصبحت الشحنة بين أيديهم. من الأفضل الآن أن يطالبوا بسعر 8 دولار، أو 6 دولار أو حتى ربما 2 دولار من أن يبقوا السعر 22 دولار ولا يبيعوا شيء. مثل أمثلتنا في الفصل الرابع، اكتسب الخبرة الكاملة مرة أخرى كدرس في الحياة.

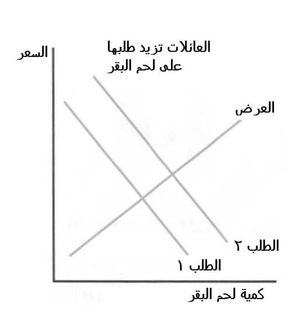
"هناك ذهب فيهم تلال (ثم ثار)!" ماذا يعني ذلك؟

يعيش أحد المؤلفين أقل من 20 ميل بعيداً عن منجم "الروبس" للذهب. لقد تم تشغيله قبل قرن، ولفترة قصيرة أيضاً أثناء الثمانينات. إنه مقفل اليوم. ليس لأن الذهب قد نفذ من المنجم. يعلم كل شخص في المنطقة أن هناك ذهب في ذلك المنجم. إذاً، لماذا أغلق المالكون المنجم طوعاً ؟ لأن سعر سوق الذهب فرض ذلك. وتنشأ أسعار السوق من عمليات العرض والطلب. افترض أنه إذا قرر شخص ما أن يعيد فتح المنجم، ستكون تكلفة التعدين 600 دولار لكل أونصة. مع ذلك، لا يستطيع مالكو المنجم، أن يصروا على 600 دولار لكل أونصة عندما يكون سعر الذهب اليوم يساوي 400 دولار لكل أونصة تقريباً. قد يدعون بأنهم يستحقون ذلك المبلغ بعد كل عملهم الصعب والخطر، لكن ذهبهم لن يكون مختلفاً عن ذهب أي شخص آخر.

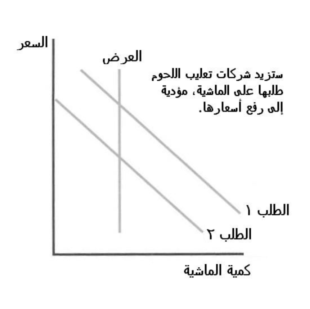
الحسابات النقدية: من غير المتوقع أن يكون فتح المنجم مربحاً

إذا كان الطلب العام للذهب سيزداد إلى حد كبير في المستقبل، رافعاً أسعار الذهب أكثر من الأسعار العالية في الثمانينات، ربما سيتم يوماً ما إعادة فتح منجم "الروبس". لكن بسعر السوق المنخفض المنظور للذهب، ينظر الاقتصاديون في مكان آخر إلى مغامرات أخرى مربحة فعلاً. ببساطة منجم "الروبس" غالي جداً ليتم إعادة فتحه والإبقاء عليه.

حتى الجزارون لا يملكون الشجاعة



افترض بأن هناك زيادة مفاجئة وغير متوقّعة في الطلب على لحم البقر. بالرغم من أنّه يحدث في كافة أنحاء البلاد سيلاحظ أي جزار زيادة فقط في مبيعاته الخاصة. سيتم بيع منتجاته من لحم البقر بسرعة أكبر من المتوقع وسيبدأ باللجوء إلى مخزونه لإرضاء زبائنه. إن مخزون الجزار هو وسادة مجردة للتغييرات العابرة في الطلب. عندما يصبح مخزونه مستنفذ ببساطة سيتحدث مع سماسرة آخرين – شركات تعليب اللحوم والموزعين – ويزيد طلبه من لحم البقر. لكن كون أن طلبات الزبائن زادت في السوق كله فلن يقوم هو فقط ولكن أيضاً آلاف الجزارين الآخرين سيقومون بطلب لحم البقر أكثر من المتوقع. هذا بالطبع يضع إجهاد على مخزون شركات تعليب اللحوم. ستحاول شركات تعليب اللحوم تباعاً طلب ماشية أكثر للذبح.



وهناك قيد ملزم. نحن نتوقع أن يكون عرض منتجات لحم البقر النهائية مرن نسبياً – كاستجابة للتغير البسيط في السعر. يمكن للجزار أن يقطع لحم بقر أكثر أو أقل عند الرغبة. لكن لا يمكن أن يتم تربية ماشية جديدة خلال ليلة واحدة؛ إن عرض الماشية غير مرن على المدى القريب. لذا سيؤدي الطلب المتزايد على الماشية إلى المنافسة بين شركات تعليب اللحوم، التي يجب أن ترفع سعر سوق الماشية. يجب على شركات تعليب اللحوم أن يقوموا بإعلام الجزارين بأنهم كانوا قادرين على الحصول على لحم البقر، لكن فقط في تكلفة أعلى. لذا يجب على الجزار الذي يرغب بالحصول على المزيد من لحم بقر أن يدفع سعر أعلى.

ماذا سيفعل الجزار؟ بالنسبة له، ارتفعت تكلفة لحم البقر. سيقوم بفرض سعر أعلى لمنتجاته من لحم البقر من زبائنه، معتذراً دائماً، "هم الذين رفعوا تكلفتي، لذا لسوء الحظ يجب أن أكلفك سعر أعلى". بالطبع، "هم" في هذه الحالة ليست حقاً شركات تعليب اللحوم. من كان في النهاية مسؤولاً عن تلك التكاليف الأعلى؟ إنهم الناس على الجانب الآخر من طاولة الجزار – الزبائن.

لماذا يكلف تغيير المبولة كثيراً ؟

لماذا تزداد تكاليف العلاج بالمستشفى بشكل مستمر؟ تحت نظام تكون فيه مدفوعات المرضى للخدمة الطبية هي بالضبط نفسها سواء دخلوا المستشفى أو تلقوا عناية متعالج خارجي فقط، من المحتمل أن يدخل المرضى أكثر إلى المستشفى. إن ذلك يمثل دعوة إلى الناس لزيادة الطلب على خدمات المستشفى القليلة، وسينتج كما هو متوقع زيادة في تكاليف الغرف. إن العناية في المستشفى عادة أفضل من خارجها، ويمكن للأطباء بسهولة أكثر أن يراقبوا تقدم حالة المرضى في المستشفى. إضافة إلى ذلك، يغطي التأمين في أغلب الأحيان تكلفة عناية المستشفى كاملة في حين يدفع فقط جزء من عناية المتعالج الخارجي.

توضح إدارة المستشفى بأن التكاليف الغارقة لها استعمالاتها أيضاً. افترض أن مستشفى معينة تضيف جناح يحتوي على 200 سرير وتشتري الكثير من أجهزة المختبر الجديدة المتطورة. عندما يتم اتخاذ هذه الخطوات، تصبح التكاليف المرتبطة بهم تكاليف غارقة. لكن هذا لا يعني بأنه لا يمكنهم أن يكونوا مفيدين لمديري المستشفى. إذا وافقت شركات التأمين الحكومية والخاصة أن تدفع للمستشفى مستندة على تكلفة المستشفى لتزويد الخدمة إلى المرضى، وإذا وصل المستشفى إلى تقرير ما يعتبر تكلفة، سيكون كل دولار من تلك التكاليف الغارقة مستعمل. ستتوزع التكاليف الغارقة "على" كل مريض، وفقاً لأي صيغة تمكن المستشفى من استعادتهم بأسرع ما يمكن بدون إثارة عداء الذين يجب أن يدفعوا.

التكلفة بالنسبة لمن؟ المنفعة بالنسبة لمن؟ تلك دائما أفضل وسيلة لطرح مسألة التكاليف والمنافع إذا كنت تريد أن تكتشف لماذا يتم إتباع بعض السياسات. إذا كانت المنافع من ملكية مستشفى لكل معظم المعدات الحديثة يزداد بشكل كبير نسبة إلى موظفيه الطبيين، إذا كانت تكلفة عدم راحة الموظفين الطبيين تقع بشكل رئيسي على مديري المستشفى، وإذا كانت الحكومة، أو شركات التأمين، أو الواهبون يتحملون تكلفة الحصول على تلك الأجهزة كلياً وبدون شكاوى ، سيقوم مديرو المستشفى إذاً بشراء أجهزة غالية حتى إذا كانت نادراً ما تستعمل – وسترتفع تكلفة خدمات العناية بالمستشفى.

بدأ أصحاب العمل الذين يدفعون العلاوات في السنوات الأخيرة بتسليط الضغط على المؤمنين للسيطرة على التكاليف، واستجاب المؤمّنون بالضغط على الأطباء للاقتصاد في شروط العناية الطبية الخاصة بهم. جرب المؤمّنون أيضاً أن يقوموا بدفع أجر ثابت للمستشفيات مقابل خدمات معينة بدلاً من تعويض المستشفيات عما يدعون أنهم تكلفوه. بينما يعطي هذا مزودي العناية الطبية حوافز للاقتصاد، جهودهم للاقتصاد تزعج المرضى أحياناً. إن مشكلة ضمان الرعاية الصحية الكافية لكل شخص بدون زيادة التكاليف إلى مدى لا يطاق ستبقى معنا لوقت طويل. بداية الحكمة في هذا المجال هو الاعتراف بأن الطلب يؤثّر على التكاليف وأنه لا يمكن تجنب وجوب استعمال بعض الوسائل لتقسيم خدمات العناية الطبية إلى حصص لأنه، عند سعر صفر أو تكلفة الجيب إلى المرضى، تكون الكمية المطلوبة أكبر بكثير من أي كمية يمكن أن يتم عرضها.

المزيد، لو سمحت، حيث أنه مجاني

تذكّر المثال الخاص بحركة المرور المدني في الفصل الأول. بعد استعمال ذلك المثال عدّة مرات لتوضيح التعاون الاجتماعي، قمنا بالإشارة إلى شيء تعرفه: حركة المرور المدني ليست دائماً عملية منسقة بيسر. يوضع ازدحام حركة المرور الآن مع الجريمة العالية والمدارس السيئة في قائمة الأمريكيين للمشاكل الاجتماعية الجدية، مشاكل يجب على الحكومة أن تفعل شيئاً لتصحيحها. لماذا الطرق المدنية أصبحت تزدحم على نحو متزايد خلال العقود القليلة الماضية؟ الزيادة في السكان هو الجواب الشائع. لكن يستعمل عدد السكان الكبير قاعات السينما أيضاً، وأسواق الجزارين، وملاعب التنس الخاصّة، وتسهيلات قاعات الرسم. لماذا إذاً تلك المؤسسات غير مزدحمة أيضاً؟

ازدحام حركة المرور= نقص في الطرق. يمكن أن نواجه النقص في أيّ شيء إذا أبقينا سعر استعماله منخفضاً بما فيه الكفاية.

الازدحام هي كلمة أخرى للنقص. يمكن أن يكون لدينا نقص في أي سلعة نختارها إذا أبقينا السعر منخفض بما فيه الكفاية. أولئك الذين يريدون أن يتم بناء طرق أكثر لوضع نهاية لازدحام حركة المرور يقولون بأنّنا يجب أن نعرض كمية من مساحات الطرق كما يريد الناس عند سعر يساوي الصفر. هذا قريب من السخف. التكلفة الحدية لإضافة الطرق ليست صفر، بل هي عالية جداً في المناطق المدنية. لماذا يجب أن نتحمّل تكاليف إضافية كبيرة لأجل منافع إضافية صغيرة؟ المنافع ليست صغيرة، أنت تقول؟ لكن كيف يمكن أن نعلم دون استعمال السوق؟ إن رغبة الزبائن للدفع تخبر المنتجين الخاصين عن التكاليف التي تستحق أن يتم تحملها من أجل إرضاء طلب المستهلكين. إن استعداد السائقين لإثارة ضجة واهتياج حول الازدحام، لا تخبر المشرّعين أي شيء تقريباً حول التكاليف التي تستحق أن يتم تحملها لتزويد طرق مدنية أكثر.

السؤال هو هل لدى السائقين المدنيين تقدير كافي لإزالة الازدحام بحيث يقومون بدفع المال اللازم لإزالته. من المؤكد أنهم لا يقَدرون إذا كنا نفكر ببناء طرق كافية لاستيعاب كل ما يريد أن يفعله السائقون عندما يكون سعر المال لاستعمال الطرق يساوي صفر. لكن إذا قررنا اختبار استعداد السائقين لدفع ضرائب الطرق، سنكتشف بسرعة أن كمية مساحة الشوارع والطرق التي يحتاجها ويريدها الأمريكان أقل بكثير من الذي يطالبون به. ستقل الكمية المطلوبة حين يرتفع السعر. سيستخدم الناس سياراتهم فقط في حال عدم توفر

بدائل جيدة، بذلك يجعلون الطرق خالية لأحدهم الآخر. قد يكونون أفضل حالاً (بالرغم من أنّهم سيتذمّرون حول دفع ضرائب الطرق) لأنهم جميعاً سيقومون بإبقاء الطرق مفتوحة للاستعمالات القيمة جدا من خلال عدم نثر الاستعمالات ذات القيمة الحدية المنخفضة على الطرق.

طالما أن الحكومة تمتلك الطرق، واستجابةً إلى الضغط السياسي، توفرها للاستعمال عند سعر يساوي صفر، سيكون لدينا ازدحام. لن يختفي ذلك الازدحام إذا قمنا ببناء أنفاق جديدة وأنظمة السكة الخفيفة. أفضل دليل هو حقيقة كونهم لم يفعلوا ذلك في أي مكان قاموا بتجربتهم. تتوسع حركة المرور وتخلق ازدحام في الطرق المدنية التي تم بناؤها لإزالة الازدحام، ولا يغير النقل العام تلك الصورة جوهرياً. طالما أننا نقوم بالاستمرار بإعطاء الطرق المدنية بدون مقابل.

التكاليف والملكية

حقوق الملكية والحوافز

حقوق الملكية مهمة. كل شخص كان في القوات المسلحة يعرف قصص رعب حول الوسائل غير الكفء التي يستغل بها الجيش موظفيه. يوضع محاسب ماهر جداً ليقوم بطلاء الثكنات، ويتم حفظ كتب النائب من قبل شخص يستعمل أصابعه في العد. من المحتمل أن القصص مبالغ فيها بعض الشيء. مع هذا، لدينا أساس للتوقع بأن الموظفين سيتم استخدامهم في مثل هذه الطرق المهدرة في الجيش أكثر من الحياة المدنية في أغلب الأحيان. لماذا؟ لأن أولئك الذين يستخدمون الناس في الحياة المدنية مرغمون عادة أن يدفعوا لهم تكلفة فرصتهم البديلة. عندما تكون مضطراً لأن تدفع للمحاسب أجور المحاسبين، لن تجعله يقوم بطلاء الثكنات – على الأقل ليس إذا كنت صاحب عمل تأخذ بعين الاعتبار ربحية مشروعك. من الناحية الأخرى، ما هي التكلفة بالنسبة لعريف لتعيين مجند ماهر جداً في مهمة لا تتطلب أي مهارة مطلقاً؟ إذا شعر العريف بالاستياء من المجند لتفوقه، حقيقي أو متخيل، ونقله بالتالي إلى عمل ملائم أكثر لقدراته، فقد يستلزم ذلك في الحقيقة التضحية بفرصة ثمينة للعريف – الفرصة لإذلال شخص يكرهه. كل شخص يقتصد، لكن لا يشترك الجميع في نفس الأهداف.

تميل الموارد إلى أن يتم استخدامها بشكل طائش ومهمل عندما لا يكون واجباً على المستخدمين أنفسهم أن يدفعوا تكلفة الفرصة الكاملة أو قيمة الموارد في ثاني أفضل استخدام لها. (إذا كنت تعتقد أن التعبير "بشكل طائش ومهمل" قوي جداً، هل تقبل بتعبير "بشكل مختلف"؟) في أغلب الأحيان يكون المستخدمون مرغمين على دفع تكلفة فرصة الموارد حينما تكون تلك الموارد ممتلكة من قبل أحدهم بشكل واضح ومؤكد. الرجل المجند لا "يمتلك عمله الخاص"، لأن القانون حرمه من قوّة تقرير أين ولمن وضمن أية شروط سيعمل. ولذا هو لا يستطيع أن يصر على استلام تكاليف فرصته البديلة عندما يشير العم سام – كما يستطيع أن يصر عندما يريد هوم ديبو خدماته. تنطبق النقطة أيضاً، بالطبع، على الموارد غير البشرية. إذا لم يمتلك أي أحد مورداً، فلن يكون هناك أي أحد يصر يصّر على أنه يجب على المستخدمين الرئيسيين للموارد أن يدفعوا قيمة الفرص التي تم التضحية بها بسبب استخداماتهم. تباعاً، سيميل سعر المورد أن يكون أقل من المألوف. وتميل الموارد التي يكون سعرها أقل من المألوف إلى أن تستخدم بعناية صغيرة أو بالتفكير بالنتائج.

كلّ هذا قابل للتطبيق بالكامل على مجتمع اشتراكي حيث الموارد مخصصة من قبل المخططين الحكوميين. بالنسبة للمخططين الاقتصاديين في الاتحاد السوفيتي السابق، كانت تكلفة بناء سكة حديد من لوبني إلى ميرجورود هي قيمة ما كان يمكن أن يتم فعله بالموارد. لكن إذا كان لدى المسؤولين الحكوميين القوّة للحصول على موارد ثمينة بدون الحاجة للمزايدة عليهم، كيف سيكتشفون قيمة الموارد في الاستخدامات البديلة؟ تذكّر العمّال الرائعون الذين يمكن أن يركّبوا قضبان لعجلات الدراجة بينما يقفون على رؤوسهم ويصفرون "ديكسي". في غياب مالكي السيرك الراغبين في المزايدة على خدماتهم، كيف سيكتشف المخططون المركزيون بأنهم أثمن من أن يكونوا مخصّصين لإنتاج الدرجات؟

الوسيلة التي يقومون بها بتخصيص التكاليف للأعمال البديلة هي صفة مميزة للنظم الاقتصادية المختلفة. عندما تكون الموارد مملوكة بشكل خاص، تولد العطاءات والعروض المتنافسة الأسعار التي تقرب تكاليف الفرصة البديلة إلى مالكي الموارد. عندما تكون الموارد غير مملوكة بشكل واضح من قبل أي أحد، لا يمكن أن تعمل هذه العملية. ماذا يحل مكانها؟ من يقرر القيمة النسبية لخط السكة الحديدية هذا والآخر ذاك، أو من يقرر استعمال الفولاذ لمسارات سكة الحديد مقابل استعماله لبناء الشاحنات، أو من يقرر تحسين النقل مقابل تحسين نوعية ما يتم نقله، أو من يقرر أي السلع الاستهلاكية الأكثر والأفضل مقابل الرفاهية الإضافية؟ في غياب المعلومات التي تخلقها عملية العرض والطلب، فإن المخططون الاقتصاديون مرغمون تقريباً على فرض تقييماتهم الخاصة والاعتباطية على البدائل المتوفرة أمامهم.

في أي نظام اقتصادي، إذا لم يكن صانعوا القرار يريدون العمل بصورة عمياء، يجب أن يتم استعمال بعض الطرق لتخصيص المؤشرات الواقعية لقيمة الفرص البديلة، والمنافع الحدية إضافة إلى التكاليف الحدية. يخلق العرض والطلب، أو عملية السوق من خلال تنافس العطاءات والعروض، مثل هذه المؤشرات بعن طريق وضع بطاقات سعر على الموارد المتاحة. حيثما تكون قواعد اللعبة غير مخصصة بشكل واضح لحقوق أشخاص معينين للسيطرة على موارد معينة وتبادلها، لن تولّد عملية العرض والطلب مؤشرات واقعية للندرة لتوجيه التخصيص وتنسيق النشاط.

ملحق: وضع الأسئلة الاقتصادية في إطار بشكل صحيح

هنا اختبار صغير لك لتأخذه بعين الاعتبار. يذهب ثلاثة رجال إلى فندق ويطلبوا غرفة. إن التكلفة الكلية هي 30 دولارات، وكل رجل يدفع 10 دولار. بعد أن يذهبوا إلى غرفتهم، يدرك موظف الفندق بأنه طلب منهم زيادة في السعر. لقد نسي أمر سعر الليلة الخاص الذي يساوي 25 دولاراً. لا يستطيع الموظف ترك مكتبه، لذا يتصل بالخادمة، ويعطيها خمسة دولارات من فئة الدولار الواحد، ويطلب منها الذهاب إلى الغرفة وتعويض الرجال الثلاثة. في طريقها إلى الغرفة، تتساءل الخادمة كيف يمكن أن تقسم خمسة دولارات على

ثلاثة أشخاص. تقرر، كونهم لا يعلمون عن زيادة السعر على أية حال، أن تعطيهم 3 دولارات وتضع الدولارين الباقيين في جيبها سراً. لن يكون أحد أكثر حكمةً.

الآن الاختبار: كل رجل دفع، في الواقع، 9 دولارات: 3 ضرب 9 يساوي 27. ووضعت الجارية 2 دولار في جيبها، المجموع 29 دولار. لكن الرجال الثلاثة دفعوا أصلاً 30 دولار، ليس 29 دولار. أين ذهب الدولار الأخير؟

أغلق كتابك. لا تقرأ أكثر حتى تكون قد حاولت أن تعرف الإجابة! إذا لم تستطع معرفتها بعد 15 أو 20 دقيقة، أعد فتح الكتاب وواصل القراءة. (سنعترف هنا بأنّ أحد المؤلفين أخذ حوالي 20 سنة لمعرفة الجواب).

احذر من الأسئلة الخاطئة أو الصفات المضلّلة للمشكلة

نعرف بأن بعض المعلمين يقولون، "ليس هناك أسئلة خاطئة، فقط أجوبة خاطئة ". حسناً، نكره أن نقول، لكن أولئك المعلمين على خطأ. إنّ السؤال في نهاية الاختبار، ببساطة، هو سؤال خاطئ. (إنه غير منطقي كسؤال، "ما وزن اللون الأزرق؟") إنه سؤال تم تصميمه عمداً لتضليلك، لأنه بالأصل لا يبدو غير منطقي مطلقاً، بالطريقة التي تم وضع السؤال فيها. وذلك ما يجعل هذا الاختبار قاسٍ جداً. ليس هناك جواب على السؤال "أين ذهب الدولار الأخير؟".

فاتورة الغرفة كانت حقاً 25 دولار. لم يدرك الرجال الثلاثة ذلك. قاموا بدفع 5 دولارات زيادة. استلموا في النهاية 3 دولارات من الخادمة. أين ذهب بقيّة المال المدفوع زيادة؟ ذلك السؤال الصحيح. والآن يمكنك أن تقرّر الجواب الصحيح بشكل واضح. دخل جيب الخادمة. إنه بتلك البساطة.

لماذا تم ذكر هذا الاختبار، الذي هو في الحقيقة ليس له علاقة بالاقتصاد؟ لأن، سواء بالجهل أو بالقصد، الكثير من التحليل حول الأحداث الاقتصادية اليومية موصوف بشكل خاطئ ومضلّل جداً، مثل اختبارنا. جزء كبير من فنّ طريقة التفكير الاقتصادية هو القدرة على الرؤية من خلال الأمور غير المنطقية. سنعطيك ثلاثة أمثلة شائعة لمساعدتك على شحذ مهاراتك.

احذر البيانات التي تظهر بأنها تتحدث عن نفسها

افترض أن لديك البيانات التالية:

	سعر النوع س من الشاحنات الصغيرة (دولار)	مشتريات النوع س من الشاحنات الصغيرة
1995	14.000	500.000
2005	22.000	1.000.000

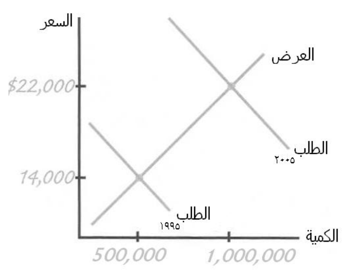
السعر
الطلب؟
$22,000
14,000
الكمية
500,000
1,000,000

دعنا نفترض بأن البيانات لهذه السوق الافتراضية حقيقية. لا خدع هناك. وبمعدلات التضخم المنخفضة نسبياً على فترة الـ 10 سنوات السابقة، فإن السعر النسبي لصنف س من الشاحنات الصغيرة قد زاد في الحقيقة بشكل جوهري. سؤالنا الآن: ماذا تعني تلك البيانات حول منحنى الطلب للشاحنات الصغيرة؟

لا تكن مغرى للقول بأنّنا سألنا السؤال الخاطئ هذه المرة. إنه سؤال شرعي جداً. نحن مهتمّون بجوابك.

إذا استنتجت بأنّ منحنى الطلب للصنف س من الشاحنات الصغيرة تميل صعوداً إلى الأعلى، فقد حققنا ما تمنّيناه. بالرغم من أن السؤال شرعي جداً، فقد زودناه بالبيانات التي وفرت ظهور منحنى طلب يميل صعوداً إلى الأعلى.

لا تتحدث البيانات عن نفسها أبداً. في الحقيقة، لا تستطيع البيانات الحديث مطلقاً. كما ناقشنا في الفصل الأول، يستخدم الاقتصادي نظرية لكي يفسر البيانات ويجعلها منطقية. مبادئنا حول العرض والطلب هي جزء كبير من نظريتنا. هل يسمح قانون الطلب بمنحنيات طلب تميل صعوداً إلى الأعلى؟ لا. (إنه حتى لا يعترف بمنحنيات طلب عاموديه). تنحدر منحنيات الطلب للأسفل دائماً وفي كل مكان.



بإبقاء ذلك في الذهن كيف يمكن أن تبدأ بتفسير الزيادات في المشتريات مع السعر الأعلى للشاحنات الصغيرة؟ لقد ازداد الطلب العام على الصنف س من الشاحنات الصغيرة بين عامي 1995 و 2005 ذلك يفسر على الأقل جزء من الزيادة في سعر السوق. (تساعد الدخول الفردية الأعلى والعائلات الأكبر وحملات الإعلانات الكبيرة على تفسير الزيادة في الطلب خلال تلك الفترة). تلك بداية أفضل بكثير للإجابة على السؤال مقارنة باستنتاج أن البيانات تشير ضمناً إلى أنّ منحنى الطلب يجب أن يميل صعوداً إلى الأعلى.

احذر من الأكاديميين الذي يخربشون وسيكونون اقتصاديون

في أغلب الأحيان، لا تكون المشكلة محدودة بترك البيانات تتحدث عن نفسها بطريقة ما. اقرأ أيّ صحيفة في البلاد وستصادف في النهاية بيان غير منطقي كهذا:

يواصل الصقيع الأخير التخريب في سوق البرتقال. سيواجه مزارعونا مشاكل أسوأ في الأسابيع القادمة. توقع بعض تجار الأسهم بشكل صحيح أنّ العرض المنخفض سيزيد أسعار البرتقال. لكنّهم نسوا شيئاً. ستخفض الأسعار الأعلى الطلب على البرتقال، التي هي عبارة فقط عن أخبار سيئة أكثر للمزارعين. سيؤدي الطلب المنخفض بسرعة إلى أسعار أقل. بالأحرى، وضع كئيب لمزارعينا. لديهم برتقال أقل للبيع وسيواجهون أسعار منخفضة قريباً. الأسواق عديمة الرحمة. ضربة مضاعفة، سيكون معظم المزارعين محظوظين للنجاة منها.

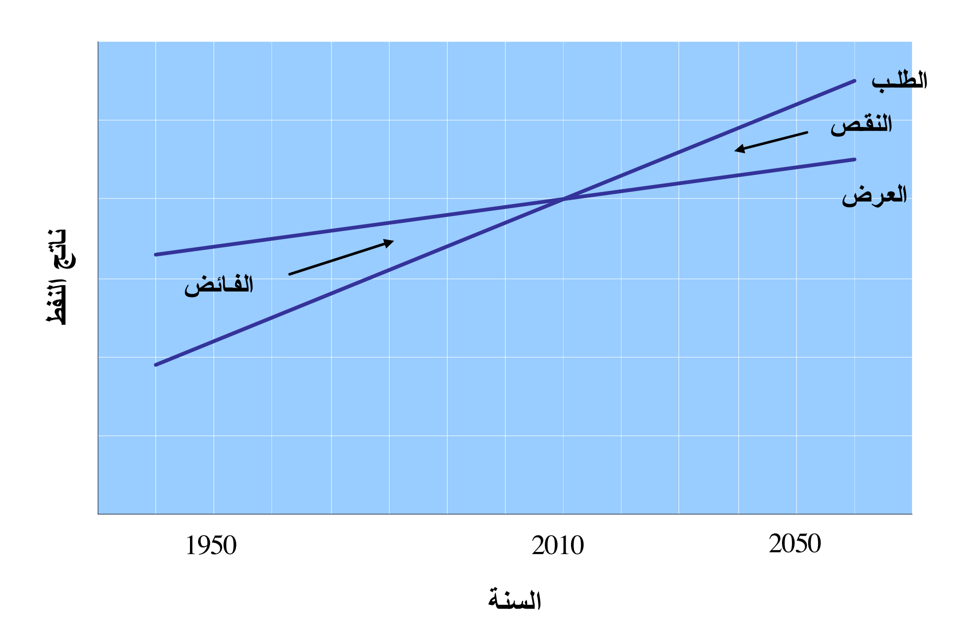
نتمنّى بأنك لاحظت وسيلة المراسل المضلّلة لجعل السوق يظهر كشخص "عديم الرحمة". يمكننا أن نغفر له ذلك. إن بقيّة تحليله هو الذي يزعج حقاً، لأنه ضمن إطار استعمل فيه مفاهيم الاقتصاد المألوفة مثل العرض والطلب، وهو مكتوب بثقة وإيمان.

يؤدي الانخفاض في العرض إلى الارتفاع في السعر. الارتفاع في السعر، على أية حال، لا يدلّ على انخفاض في الطلب على البرتقال كما قال المراسل. إنه يخفض الكمية المطلوبة، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة. ذلك يخفّض النقص المؤقت في سوق البرتقال. في الخلط بين النقصان في الكمية المطلوبة والنقصان في الطلب العامّ، من المحتمل أن تثبت تنبؤات المراسل الخاصة كما يثبت بيت من البطاقات خلال عاصفة ثلجية. (قد يجادل طالب ذكي جداً، يتذكر مناقشتنا في الفصل الثالث، بأنّ الأشياء الأخرى ليست ثابتة. إذا توقع الناس أسعار أعلى للبرتقال في المستقبل، فإن الطلب العام في الحقيقة قد يزيد حيث ستحاول عائلات شراء أكثر الآن قبل ارتفاع الأسعار أكثر).

كن دائما على أهبة الاستعداد للخلط ما بين التغييرات في العرض والطلب والتغييرات في الكمية المعروضة والكمية المطلوبة. صدق أو لا تصدق، كلما بحثت أكثر عنهم في الصحف والمنشورات المالية، كلما وجدتهم أكثر. (حتى أننا وضعنا زوج من الأسئلة في نهاية الفصل الأخير. إذا لم تقم بملاحظتهم، ربما الآن هو وقت جيد لإلقاء نظرة عليهم).

حالة الرسم البياني للنمو والنقص الدائم

في أغلب الأحيان تكزن الوسيلة الأكثر فاعلية لتقديم حجّة اقتصادية هي باستعمال الرسوم البيانية. نحن نستعمل العديد منها في هذا الكتاب. في هذا الفصل لوحده قمنا باستعمال الرسوم البيانية لفهم وتوقّع نتائج مراقبة الإيجارات وحادثة الضريبة، على سبيل المثال.



نادراً ما تستخدم الصحف الرسوم البيانية، لكن المعاهد ومجالس الخبراء تقوم غالباً باستعمالها. خذ بعين الاعتبار ما هو موجود في الشكل رقم 6-4.

يبدو أنه رسم بياني يصوّر منحنى العرض ومنحنى الطلب للنفط من عام 1950 إلى عام 2050. يتقاطع المنحنيان عند عام 2010. يوضح الرسم بأن الولايات المتّحدة تمتّعت بفائض من النفط لأكثر من 50 سنة، لكنها ستواجه قريباً نقص متزايد ودائم من النفط بعد عام 2010. يقدم مجلس الخبراء الذي أنتج هذا الرسم البياني العديد من التوصيات عن وجوب تشريع سياسات على المستوى الاتحادي والدولي لحفظ النفط وبذلك تجنب أزمة السوق المتزايدة هذه.

الشكل 6-4 **منحنيات عرض وطلب خاطئة للنفط**

لكن لاحظ أن الرسم البياني لا يعرض أي معلومات بخصوص سعر النفط. بالرغم من أن المحلّل قد أشار على أحد المنحنيات "بالعرض" والآخر "بالطلب"، إلاّ أن هذه حقاً ليست منحنيات عرض وطلب مطلقاً. لقد تم خداعنا! توضح منحنيات العرض العلاقة بين السعر والكمية المعروضة؛ توضح منحنيات الطلب علاقة بين السعر والكمية المطلوبة. لا توضح هذه المنحنيات مثل هذه العلاقة.

إنّ "الفائض" و"النقص" في الرسم البياني مضلّل على حد سواء. يعرف الفائض بتجاوز الكمية المعروضة للكمية المطلوبة عند سعر معين، وليس بتجاوز "العرض" "للطلب" عند نقطة معينة في وقت ما. وأسعار السوق، بالطبع، ستنخفض أثناء الفائض.

يعرف النقص بتجاوز الكمية المطلوبة للكمية المعروضة عند سعر معين، ليس بتجاوز "الطلب" "للعرض" عند نقطة معينة في وقت ما. وسترتفع أسعار السوق أثناء النقص.

يفشل الرسم البياني في تقديم اعتبار لمبادئ العرض والطلب في عملية السوق. لا يعترف بأي دور لعملية تعديل السعر. إذا زاد الطلب على النفط بسرعة أكبر من العرض عبر الوقت، سيزيد سعر سوقه لعكس قيمته الحدية المتزايدة وتكلفته الهامشية. لن يحدث نقص متزايد ودائم. بدلاً من ذلك، سيقود السعر المتزايد المستخدمين للاقتصاد في النفط.

نظرة سريعة

لقد قمنا بالاستمرار بموضوعنا بأن قواعد اللعبة تؤثّر على شروط العرض والطلب عن طريق تشكيل الحوافز.

تتغيّر الحوافز، على سبيل المثال، عندما يتم تطبيق التحكم بالأسعار في عملية سوق حرّة. عندما يكون التحكم في الأسعار فعّال، يولد بغير قصد عدم تنسيق في السوق.

إن سقف السعر هو أقصى حدّ للسّعر يتم فرضه قانونياً. سواء كان سقف السعر موضوع على الغازولين أو على سلعة مختلفة تماماً، مثل ايجارات الوحدات السكنية، سيخلق نقص. ستميل منافسة الأسعار إلى أن تكون مستبدلة بمنافسة غير سعرية أو غير نقدية. يقوم السعر المنخفض المفروض قانونياً بازالة أو تخفيض ندرة السلع الموضوعة تحت السيطرة.

إن أرض السعر، مثل دعم الأسعار الزراعية أو تحديد الحد الأدنى لأجور العمالة غير الماهرة، هو حد أدنى للسعر مفروض قانونياً. إذا كان فعّالاً، يولد أرض السعر فائض دون قصد. بالنسبة للسلع الزراعية، يتم شراء ذلك الفائض عادةً من قبل الحكومة، ممثلاً نقل الثروة من المستهلكين (على شكل أسعار أعلى) ومن دافعي الضرائب (على شكل عبء ضريبة أعلى لدفع ثمن برامج الدعم الحكومية). في حالة الحد الأدنى للأجور، يظهر الفائض على شكل عمال عاطلين عن العمل، الذين لا يتم شراؤهم (مثل السلع الزراعية) من قبل الحكومة نفسها. في حين أن أولئك الذين يبقون في وظائفهم أو يجدون وظائف عند الحد الأدنى من الأجور هم أفضل حالاً (مقارنةً بما كانوا سيكسبوه عند أجر السوق الحرّة)، يكون أولئك العاطلين عن العمل ببساطة غير محظوظين.

يقود منع المخدّرات والكحول إلى العمليات السرية. أولئك الذين يمتلكون فائدة مقارنة في الجريمة هم ورثة في العملية التنافسية.

لا تدفع الأشياء، أو الأماكن، أو المنظمات الضرائب. الناس يفعلون ذلك. يميل النشاط المفروض عليه ضريبة إلى تخفيض فرص مشاركة الناس في ذلك النشاط.

ليس هناك قانون اقتصادي يقول أن تكاليف الإنتاج تحدد السعر. إنه من الخطأ الافتراض بأنّه يمكننا أن نختار بين إسناد الأسعار للتكاليف و تركهم ليتم تحديدها من قبل الطلب والعرض، لأن عملية العرض والطلب تحدد كلّ التكاليف.

بتعديل التكاليف النسبية استجابةً للشروط المتغيرة، تحدد عمليات الطلب والعرض الأسعار التي تعكس الندرات النسبية للسلع وتشير إلى كيفية استعمالها بطريقة اقتصادية.

تنسق الأسعار التي تعكس الندرات النسبية المتغيرة نشاطات الناس في مجتمع تجاري.

عندما تكون الموارد غير مملوكة بشكل خاص أو عندما تكون قواعد اللعبة التي تحكم استعمالها غير واضحة، يصبح النشاط التعاوني في مجتمع تجاري أكثر صعوبة.

يستعمل العديد من الناس المختلفين الشروط والمفاهيم الاقتصادية بطرق مضللة أو غير صحيحة المعلومات. فضح قصصهم هو جزء من الفنّ الاقتصادي.

أسئلة للمناقشة

هل يمنع التحكم بالأسعار الأغنياء من الحصول على أشياء أكثر من الفقراء؟ أحد الأسباب هو أن الحكومات المحليّة تلك تقوم في بعض الأحيان بفرض مراقبة على الإيجارات بالضبط لتمنع أسعار المال من تقسيم المساحات السكنية النادرة الى حصص. هل ينجح التحكم في عمل ذلك؟ كيف تم ذلك، تفترض أنت، بأنّ أغلب شقق مدينة نيويورك المتحكم في ايجارها مسكونة من قبل الناس الأغنياء نسبياً؟

إن أنظمة مراقبة الإيجار، التي تشرّعها المدن أحياناً، تحاول عادةً الحد من الزيادة في الإيجار بالكمية التي زادت فيها تكلفة المالكين. استعمل تحليل هذا الفصل في التفكير بشأن الأسئلة التالية.

ما هي التكلفة على صاحب ملك يؤجر لك شقّة بسعر 500 دولار إذا كان شخص آخر مستعد لدفع 600 دولار؟ ما هي منفعة التأجير بالنسبة لك؟

ما هو تأثير نظام التحكم بالإيجار على التكلفة على أصحاب الملك لتأجير شقّة لا تستعمل أو يتم استعمالها من قبلهم أو السماح للأقرباء بالعيش فيها دون إيجار؟

ما هو مفهوم التكلفة الذي تعتقد أن مؤيدي التحكم بالإيجارات يفكرون فيه عندما يتحدثون عن إسناد الإيجارات القصوى الى تكاليف أصحاب الملك؟

تعكس دفعات الرهن تكلفة شراء بناية وعليه يمكن عادة أن تكون متضمّنة كتكاليف شرعية عندما يطلب أصحاب الملك الذين يعملون تحت قانون التحكم بالإيجار رفع الايجار. ما الذي يقوم بتحديد التكلفة على صاحب الملك لشراء عمارة سكنية؟

يمكن تضمين تكاليف شراء الوقود لأغراض التدفئة دائما كتكاليف شرعية عندما يطلب أصحاب الملك رفع الإيجار. ما الذي يحدد أسعار الوقود؟

افترض أن صاحب ملك استأجر مساحة في موقف سيارات قريب ووفره لمستأجريه. إذا زاد الطلب على مكان الوقوف، فمن المحتمل أنه يجب عليه أن يدفع أكثر لاستئجار أماكن للوقوف. لماذا سيكون من المحتمل أكثر أن يقوم مجلس التحكم بالايجار بالموافقة على طلب صاحب الملك لزيادة الإيجار استناداً على الطلب المتزايد على أماكن الوقوف أكثر من الطلب المتزايد على استئجار السكن نفسه؟

تمتلك مدينة سياتل حوض لرسو السفن وتستأجر أماكن لنقل المالكين بالباخرة. عندما قرر مسؤولو المدينة وضع معدل أجرة ينتج 5 بالمائة ربح على التكلفة المقدرة من استبدال المنشأة، قالوا أن هذا يدعو إلى مضاعفة تقريبية لأجور المرسى على السنوات الثلاث التالية.

ما هي علاقة التكلفة المقدرة لإستبدال المنشأة بتكلفة تأجير المرسى؟

إن الجزء الأكثر أهمية من المنشأة هو ماء المحيط الذي يملأ بوجيت ساوند، الذي تم فيه بناء حوض الرسو. هل يجب تضمين التكلفة المقدرة من استبدال المحيط في السعر؟ (إذا كنت تجادل بأنّه لا يجب أن يكون متضمناً لأن المحيط هدية مجّانية من الطبيعة، قم بالعودة الى نهاية الفصل 4 وتحقق من إجابتك على السؤال رقم 9).

في الوقت الذي أعلنوا فيه نيتهم لرفع الأجور، قدر مسؤولو المدينة زمن الانتظار للحصول على مكان من 17 الى 20 سنة. ما علاقة ذلك بتكلفة تأجير االمرسى؟

الكحول غير شرعية في مساكن كليّةِ ACME. لماذا يقوم الطلاب على الأرجح بإدخال، لنقل، زجاجتين من التكيلا خفيةً بدلاً من علب البيرة، بالرغم من أنّ الأكثرية تفضل شرب البيرة على التكيلا؟

في الولايات المتّحدة اليوم فئة العملة الأكبر هي ورقة الـ 500 دولار. لم تعد فئات الـ 1.000 دولار والـ 5,000 دولار والـ 10,000 دولا توزّع كنقود. هلّ يمكنك أن توضّح لماذا قامت السلطات بالغاء فئات العملة الأكبر كجزء من جهدها لمحاربة الجريمة المنظّمة؟

في فيلم العراب، كان عند فيتو كورولينو (العراب نفسه) عدة مواهب نادرة، من تنظيم "عائلته" إلى قتل وطعن الآخرين. لماذا، إذن، تخصص هو بشكل خاص في الإشراف على العائلة واستخدم الآخرين لاتمام الوظائف الأخرى؟

ما العلاقة بين التكاليف والأسعار؟ تطلب منك الأجزاء الأربعة من هذا السؤال تحليل بعض الحالات المعيّنة.

يكلّف بناء وتجهيز سفينة صيد السمك المفلطح الضخم الكثير من المال. هل من أجل هذا، يكون شراء هذا السمك غالي جداً؟ ما العلاقة بين سعر السمك المفلطح الضخم وتكلفة تجهيز سفينة صيد السمك المفلطح الضخم بالكامل؟

هل يدفع الناس في الأحياء الأفقر المزيد من المال لمواد البقالة لأن البقالين يجب أن يطلبوا مالاً أكثر لتغطية التكاليف العالية التي ترتبط بنسب الجريمة الأعلى؟ ما هي العلاقة بين سعر مواد البقالة وتكلفة التأمين في مناطق الجريمة العالية؟

هل تقدم حكومة الولايات المتحدة دعم أسعار للمزارعين الذين يقومون بزراعة بعض المحاصيل لأن تكلفة زراعة تلك المحاصيل عالية؟ أم هل تكلفة زراعة بعض المحاصيل المعينة مرتفعة لأن الحكومة تعرض دعم أسعار للمزارعين؟

هل طيور النحام المنحوتة يدوياً من الخشب الأحمر التي تباع بـ 150 دولار شيء ثمين لأنهم يستهلكون العديد من الساعات لنحتها؟ أم هل يقضي الناس العديد من الساعات في نحت طيور النحام من الخشب الاحمر لأنها ثمينة؟ هل تعتمد قيمة الشيء على ما يعرفه الناس عن طريقة إنتاجه؟ هل سيكون النحام ثمين إذا اعتقد الناس أنّ البابا جون الثّالث والعشرون قام بنحته أكثر مما إذا إعتقدوا بأنّك أنت الذي قمت بنحته؟

سيقوم إعصار حادّ يعبر منطقة مأهولة بتدمير العديد من النوافذ، وبذلك سيسبب زيادة ضخمة في طلب خدمات صانعي النوافذ. إذا استجاب صانعو النوافذ لذلك عن طريق رفع أجرتهم في الساعة، سترتفع تكلفة إصلاح النوافذ على مالكي المنازل. لكن هل قام الإعصار برفع التكلفة على صانعي النوافذ لتصليح النوافذ؟ أم هل قام صانعو النوافذ الذين يرفعون أجورهم باستغلال الظرف بشكل غير عادل؟ قد تساعدك الأسئلة التالية بالتفكير في المسألة.

لماذا كان صانعو النوافذ قادرين على رفع أسعارهم؟

من غالباً سيضع ضغطاً أكبر على صانعي النوافذ لرفع أسعارهم؟

في أي طريقة سيختبر صانعو النوافذ ارتفاع تكاليف الفرصة البديلة الحدية؟

لماذا يمكن أن يكون صانعو النوافذ مترددين في رفع أسعارهم؟

ماذا يمكن أن يفعل صانعو النوافذ لرفع الأسعار بدون إغضاب الناس في المجتمع؟

كيف ستجعل الأسعار المتصاعدة خدمات صانعي النوافذ أكثر توفراً للناس في المجتمع؟

معدات ايلدريلي هي شركة وطنية لبيع كلّ أنواع الآلات الموسيقية عن طريق طلبات البريد، من القيثارات السمعية والكهربائية إلى البانجو وآلات العود. في داخل صفحة دليلها مكتوب: "نفخر بتزويدك ببضاعة موسيقية غير عادية ومن الصعب الحصول عليها. لكن بسبب طبيعتها المتخصّصة – معظمها مصنوعة باليد والعرض محدود – السعر وتوفر البضائع في هذا الدليل عرضة للتغيير بدون إشعار. سنقوم برفع أسعارنا فقط إذا ارتفع السعر الذي ندفعه". تقدم معدات ايلدريلي أنواع من آلات عود جيبسن عالية النوعية، المفضلة من قبل لاعبي البلوجراس في كافة أنحاء البلاد. يستخدم جيبسن فريق صغير من الحرفيين المتخصّصين والموهوبين جداً لإنتاج تحفته من نماذج الأنواع. افترض أن الارتفاع الأخير في شعبية موسيقى البلوجراس خلق زيادة غير متوقّعة في الطلب على آلات عود جيبسن هذه في ايلدريلي وفي دكاكين الموسيقى عبر الولايات المتّحدة. هل يمكن أن توضّح عمليات العرض والطلب التي

ستقود دكاكين الموسيقى مثل ايلدريلي في النهاية للقول، "آسفون، لقد زادت تكاليف آلات عود جيبسن. نحن نأسف لأننا مجبرون على رفع سعرنا؟"

لقد سمعت جدتك بأنك كنت تدرس الاقتصاد وقرّرت إستخدام معرفتك. تريد بيع منزلها وتحتاج لمعرفة ما هو السعر الذي تطلبه عن بيتها المصان جيداً في حيّ متزايد السكان. أنت بحاجة للمزيد من المعلومات: ماذا كلّفها؟ تقول بأنّه كلّف 15,000 دولار قبل أربعين سنة. بهذه المعطيات، قم بنصحها بشأن سعرها المطلوب.

قام دانيال كانمان، وجاك ل. نيتش، وريتشارد ثيلر بإجراء بحث عن تصورات الإنصاف التي يطبقها الناس على معاملات السوق. تنشر إحدى مقالاتهم، بعنوان "الإنصاف كقيد على تحقيق الربح: التأهيل في السوق"، نتائج استبيان رأي عام صمّم لتحديد قواعد إنصاف الناس المستعملة في تقييم الأعمال من قبل شركات العمل التجارية. هنا حالة افتراضية تم وصفها في الاستبيان:

مخزن بقالة لديه مخزون عدة أشهر من زبدة الفستق، على الرفوف وفي المخزن. يسمع المالك بأنّ سعر جملة زبدة الفستق زاد، وفوراً يرفع السعر على المخزون الحالي من زبدة الفستق.

من بين 147 شخص أجابوا على الاستبيان، 21 بالمائة فقط اعتبروا بأن هذا السلوك مقبول بينما اعتبره 79 بالمائة غير عادل.

إنّ سعر جملة زبدة الفستق في المخزن هي تكاليف غارقة. هل لها علاقة بقرارات التسعير بالنسبة لبائع يشترك في وجهة نظر الأغلبية عن الإنصاف في التسعير؟

كيف يمكن أن تكون لها علاقة بالنسبة لبائع يحمل شخصياً وجهة نظر الأقلية لكنه يعلم أيضاً أنّ زبائنه سيكتشفون ما فعل إذا رفع السعر على المخزون "القديم"؟

لا تفرق طريقة التفكير الاقتصادية عادة بين مبلغ من المال دُفع ومبلغ من المال لم يتم تسلمه: الاثنتان عبارة عن تكلفة متساوية. على ما يبدو لا يميز أغلبية العامة بسبب أنه يُحتمل أن يرفع الباعة أسعارهم لتغطية دفعات تكلفة الجملة الأعلى لكن قد لا يفعلوا ذلك فقط لأن المستهلكين مستعدون لدفع أسعار أعلى. هل تستطيع الدفاع عن التمييز الأكثر شهرة، أو هل تعتقد بأنه ببساطة نتيجة الفشل في فهم ما يجري؟

إن الأطباء الذين قاموا بالاستدانة على نطاق واسع لتمويل دراستهم الطبية عادة يدخلون الممارسة وهم محملين بديون كبيرة يجب عليهم أن يبدأوا بإعادة دفعها.

ما هي الاختلافات التي تتوقّع ملاحظتها في الأجور المحددة من قبل ثلاثة أطباء شباب بدأوا الآن بممارسة عملهم إذا قام أحدهم بتمويل تعليمه عن طريق الاستدانة ويجب الآن أن يقوم بدفع 9,600 دولار في السّنة لمدة 15 سنة، وأخرى تم دفع كل أجور تعليمها من قبل والديها، وثالث أتم دراسته كلها من خلال المنح والبعثات الحكومية؟

قم بتقييم الرأي، الذي قُدّم من قبل مدير أعمال كليّة طبيّة، بأن الحكومة يمكن أن تخفض فواتير أطبائنا عن طريق دفع كامل أجرة تعليم الأطباء، وهكذا تجعله من غير الضروري للأطباء أن يستعيدوا تكاليف تعليمهم (إضافة إلى الفائدة) عن طريق رفع أجورهم.

صرح مؤلف الرأي السابق بأنه يجب علينا "أنت وأنا" أن نغطّي تكلفة تسديدات قرض الأطباء من أجورنا لأن هذه الدفعات هي " تكلفة عمل شرعية." ما الاختلاف الذي يحصل سواء كانت أو لم تكن دفعات معيّنة هي " تكلفة شرعية لانجاز العمل"؟ افترض أن كلّ الأطباء الذين يزاولون المهنة في منطقة ما يجب أن يقوموا بدفع 5,000 دولار في السنة إلى نقابة الجريمة المحلية كنقود حماية. هل ستكون هذه الدفعات "تكلفة عمل شرعية؟" هل ستؤثر على أجور الأطباء؟

هل من المحتمل توفير رعاية صحية بدون التقسيم إلى حصص؟ في عام 1948 استلمت كلّ عائلة في بريطانيا منشوراً يوضح بأنّ مؤسسة الصحّة العامة الجديدة ستقوم "بتزويدك بكلّ الرعاية الطبية والتمريض ورعاية الأسنان. كلّ شخص – غني أو فقير، رجل أو امرأة أو طفل – يمكن أن يستخدمها أو أن يستخدم أيّ جزء منها. ليس هناك أية تكلفة، إلاّ لبضعة بنود خاصّة."
هذا النظام الرائد لتزويد الرعاية الصحية، الذي تم الاحتفال بذكراه الخمسون في عام 1998، كان مستنداً على فرضية أنّ كمية الرعاية الصحية التي ستكون مطلوبة عند سعر صفر محدودة. تم دحض هذه الفرضية في بريطانيا وكل البلدان التي بدأت بتطبيق أنظمة مماثلة ووجدوا أنفسهم يواجهون نقص في خدمات الرعاية الصحية. كيف يمكن أن يظهر نقص في مثل هذا الحالة؟
إذا تم توفير الرعاية الصحية لكلّ شخص عند سعر صفر، وعند هذا السعر، تتجاوز الكمية المطلوبة الكمية المعروضة، كيف سيتم تقسيم الرعاية الصحية إلى حصص؟
ما هو نظام تقسيم الحصص الذي ستقوم بالتوصية به؟
يدعي الكتاب أنه عندما يكون الناس غير ملزمين بدفع أيّ شيء مقابل استخدام موارد ثمينة، مثل مساحات الطريق المدني، سيستمرّون باستخدامها حتى تنخفض قيمتها إلى صفر. يفاجئ هذا في أغلب الأحيان الناس الذين لم يصبحوا لغاية الآن معتادين على كون طريقة التفكير الحدية خاطئة. لماذا سيختار الناس التصرّف وفق طريقة تؤدي إلى جعل قيمة نشاط – القيمة بالنسبة لأنفسهم – تساوي صفر؟
ينشأ التشويش لديهم من الفشل في إدراك أنّ القيمة الحدية التي تنخفض إلى صفر وأن هذه القيمة مختلفة جداً عن مجموع أو متوسط القيم. افترض بأنك تحبّ الكعك المحشو برقائق الشوكولاته. إنها السّاعة العاشرة صباحاً، أنت جائع جداً، ويأتي شخص ما يقوم ببيع كعك محشو برقائق الشوكولاته مخبوز حديثاً. تقوم بالنظر إلى روحك وتكتشف طلبك للكعك المحشو برقائق الشوكولاته. لن تدفع أكثر من 3 دولار للكعكة، ولا تريد أكل أكثر من أربع كعكات تحت أية ظروف. (نستثنى إمكانية تخزينهم ليتم أكلهم لاحقاً). الجدول 6-1 يوضح برنامج الطلب الخاص بك:

جدول 6-1

السعر (دولار)	الكعك المطلوب خلال اليوم
3.00	1
1.5	2
0.4	3
0.1	4
0.0	4

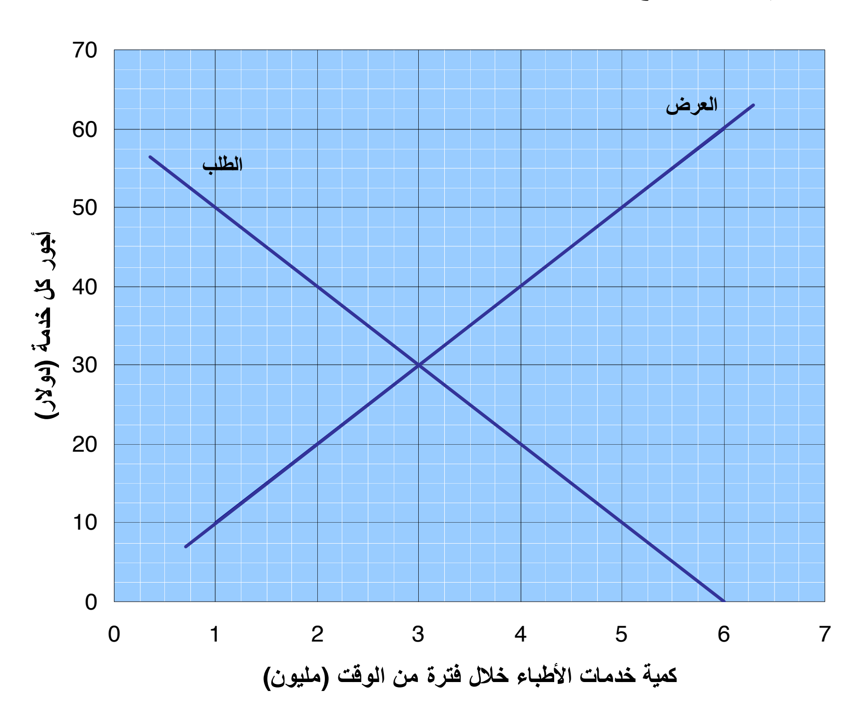
كم ستأكل خلال اليوم إذا كان السعر يساوي صفر؟

ما هي القيمة الكليّة التي ستحصل عليها، مقاسه بالدولار لكل اليوم؟

كم ستكون القيمة المتوسطة للكعك، مقاسه بالدولار لكل كعكة؟

كم ستكون القيمة الحدية للكعك، مقاسه بالدولار لكل كعكة، عندما يكون متوفراً لك مجاناً؟

الشكل رقم 6-5 يوضح منحنى عرض خدمات الأطباء ومنحنى طلب تلك الخدمات. إنّ أجر تنظيف السوق هو 30 دولار.



الشكل 6-5 منحنيات العرض والطلب لخدمات الأطباء

إلى أيّ موقع سيتحرك منحنى الطلب إذا وافقت الحكومة على دفع كامل تكلفة أجور الأطباء؟ ماذا سيحدث لسعر تنظيف السوق؟ (تلميح: ما هي الكمية التي سيطلبها الناس عند سعر صفر؟).

ماذا سيحدث لمنحنى الطلب ولسعر تنظيف السوق إذا ألزمت الحكومة نفسها بدفع نصف أجور الأطباء؟ (تلميح: عندما يكون الأجر هو 30 دولار، ما هو الأجر المدفوع من قبل المستهلكين؟ ما هي الكمية التي سيريدون شراءها بهذا السعر؟)

كم سيكون سعر تنظيف السوق إذا دفعت الحكومة 80 بالمائة من أجور الأطباء؟

يعني إتقان طريقة التفكير الاقتصادية تعلم التفكير من ناحية العرض والطلب. هنا أسئلة إضافية يمكنك أن تتدرب عليها. إن أجوبتك أقل أهمية من التفكير الذي قمت به لتصل إلى تلك الأجوبة. ربما يجب أن تبدأ في كلّ حالة بتخطيط رسم بياني صغير للعرض والطلب. ثمّ تسأل نفسك فيما إذا كان سيؤثر الحدث الذي تم وصفه على منحنى العرض أو على منحنى الطلب، و ما هو الاتجاه الذي سيتحرك فيه المنحنى، وما التأثير الذي سيحدث على السعر والكمية المتبادلة. لا تكن مقتنعاً بمجرد الاستنتاج بأن السعر سيرتفع أو أنه سينخفض. هل ستتوقّع تغّير كبير أم صغير في السعر أو الكمية المتبادلة؟ يجب عليك عادةً أن تقدم بعض المعلومات من تجربتك الخاصة. تذكّر بأنّ الجواب سيعتمد في أغلب الأحيان على طول الوقت الذي تسمح فيه للتعديلات بأن تحدث. هل تتوقّع تأثير قصير الأمد أم هل تفكّر بتأثير بعيد الأمد؟

افترض أن العلماء قاموا باكتشاف أنّ أكل فول الصويا يمنع السرطان ومرض القلب.

ما هو التأثير الذي تتوقّعه على سعر فول الصويا؟

ما هو التأثير الذي تتوقّعه على سعر غذاء "com" الذي يمكن أن يتم زراعته عادة في أرض مناسبة لزراعة فول الصويا؟

ما هو التأثير الذي تتوقّع أن يحدثه (أو أحدثه) كل مما يلي على سوق القطن المزروع محلياً؟

تم اختراع النايلون.

تم اختراع جنّ القطن.

تم انقراض سوسة جوزة القطن.

يجلب مزارعو القطن الأجانب كمية كبيرة جدا من الحصاد.

افترض بأنّ كلّ الولايات قامت بتبني قاعدة جدية من عدم وجود الخطأ لتغطية حوادث السيارة، حيث يصبح من المستحيل الشكوى بسبب الأضرار بعد الحادث.

ما التأثير الذي تتوقّعه على تكلفة استئجار محامي لإعداد وصيّة؟

إذا انتقلت ولاية واحدة فقط إلى قاعدة عدم وجود الخطأ، ما هو التأثير الذي تتوقّعه على تكلفة استئجار محامين لإعداد الوصايا في تلك الولاية؟ هل تتوقّع تأثير أكبر أو أصغر من السؤال السابق؟

افترض أن المعنيين بصحة الأسنان في البلاد قاموا بإقناع كلّ شخص أن ينظف أسنانه باستعمال الخيط ثلاث مرات كلّ يوم على الأقل. ما هو التأثير الذي تتوقّعه على سعر خيط الأسنان؟

إذا كان يتم احتياج خمسة أضعاف من نفس كمية الحبوب لتوفير الغذاء للناس الذين يقومون باستعماله كطعام للأبقار، وذلك قبل أن يقوموا بأكل هذه الأبقار، أكثر من كمية الحبوب التي تُستعمل لتوفير الغذاء للذين يأكلون هذه الحبوب مباشرةً، هل يسبب الناس الذين يأكلون لحم الأبقار الجوع بين الناس الفقراء في العالم؟

هنا سؤال من نوع مختلف قليلاً، سؤال لا تستطيع توفير المعلومات له من تجربتك الخاصة. افترض أنك قمت باكتشاف أن المستهلكين يشترون حالياً 20 ضعف من القطع أكثر مما كانوا يشترونه قبل 10 سنوات. هل تتوقّع أن يكون سعر القطعة اليوم أعلى أم أقل منه قبل 10 سنوات؟ تحت أيّ ظروف تتوقّع أنّ يكون أعلى؟ تحت أيّ ظروف تتوقّع أن يكون أقل؟

ما هو التأثير الذي تتوقّعه على سعر أجور السكن في منطقة ما إذا بدأ عدّة رجال أعمال مهمين عمليات في المنطقة؟

إذا فرض مجلس المدينة نظاماً يتطلّب من جميع مالكي الشقق في منطقة معينة مكتظة بالسكان أن يوفروا لكل شقة يؤجّرونها مكان لوقوف السيارات خارج الشارع، ما هو التأثير الذي تتوقّعه على مستوى الإيجارات في تلك المنطقة وعلى عدد الشقّق التي يتم استئجارها؟

إذا لم يطلب مجلس المدينة شرط توفر أماكن الوقوف لكن قام ببساطة بمنع الوقوف على الشارع في هذه المنطقة المكتظة بالسكان، ما هو التأثير الذي تتوقّعه على مستوى الإيجارات في المنطقة وعلى عدد الشقّق التي يتم استئجارها؟

ما هو التأثير الذي تتوقّعه على سعر الغازولين إذا نجح منتجو السيارات في مضاعفة عدد الأميال التي يحصل عليها السائق لكلّ غالون؟

يحارب الكثيرون من أجل الحصول على حد أدنى للأجور يزيد عن 5.35 دولار في الساعة.

هل تعتقد أن العمال غير الماهرين ككل – وربما حتى المجتمع ككلّ – سيكون أفضل حالا إذا زاد الحد الأدنى للأجور إلى 6.00 دولار في السّاعة؟

حمل المحتجين على منظمة التجارة العالمية لافتات تدعو إلى 10 دولارات في الساعة كحد أدنى للأجور. هل سيزيد ذلك دخل العمّال الفقراء عموما؟

لماذا القبول بـ 10 دولارات في السّاعة؟ افترض بدلاً من ذلك أنهم أصروا على 50 دولار في الساعة كحد أدنى للأجور ؟ ألن يكون كلّ شخص تقريباً أغنى؟

تدعو النقابات في أغلب الأحيان إلى قيمة أعلى للحد الأدنى للأجور، بالرغم من أنّ النقابات تمثّل العمال المهرة ولذا لا تستفيد مباشرة من زيادة الحد الأدنى للأجور. تذكر من الفصل الخامس كيف أن زيادة في سعر سلعة بديلة يميل إلى رفع الطلب على سلع معنية، هل يمكنك أن تناقش ميل أجور أعضاء النقابات إلى الزيادة عندما يزيد الحد الأدنى لأجور العمال غير الماهرين الذين لا ينتمون للنقابة؟

في كتابه، الولاية ضدّ السود، يلاحظ الاقتصادي والتر وليامز ما يلي:

بطالة الشباب، حتى أثناء الأوقات المزدهرة نسبياً، تتراوح من ضعفين إلى ثلاث أضعاف قوة العمل العامّة. بطالة الشباب السود، على مستوى الوطن لأكثر من عقد، تتراوح من ضعفين إلى ثلاث أضعاف معدّل بطالة الشباب البيض. في بعض المناطق المدنية تم الإبلاغ عن أنّ بطالة الشباب السود تتجاوز 60 بالمائة!

ما سبب الارتفاع الكبير في بطالة الشباب، وخصوصاً بطالة الشباب السود ؟ يجادل وليامز بأنها تأثير مباشر لتشريع الحد الأدنى للأجور. هلّ بإمكانك أن تبني الحجّة؟

7 الربح والخسارة

"قد لا يكون هناك مصطلح أو مفهوم يستعمل في المناقشة الاقتصادية مع تشكيلة أكثر حيرة من المعاني الراسخة من *الربح*". كتبت تلك الجملة قبل 75 سنة من قبل فرانك نايت، طالب مميّز في الموضوع، لتقديم مقالة لموسوعة حول الربح. لم تتغيّر الحالة كثيرا منذ ذلك الحين.

إنّ التعريف الأكثر شيوعاً للربح هو ببساطة *إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف*. ذلك تقريباً هو التعريف الحدسي الذي يكون عند كلّ شخص لهذا المصطلح وهذه هي الطريقة التي استعملناه فيها لحدّ الآن. *صافي الدخل* سيكون مرادفاً لهذا المصطلح. عندما يدفع مالك شركة تجارية كلّ التكاليف، ما يبقى هو الربح، أو صافي الدخل. ذلك يبدو بسيطاً وواضحاً بما فيه الكفاية. إذن لماذا وجد نايت استعمال المصطلح محيّراً؟ لفهم مفهوم الربح، سيكون أمراً مفيداً النظر باختصار في معنى الأجور، والإيجارات، والفائدة.

الراتب والإيجار والفائدة: دخولٌ أُسّست مُقدماً بواسطة العقد

هل يوجد أي شخص مشوّش تجاه معنى راتب السوق؟ معظمنا يعرف ما هو الراتب – إنه دفعة تدفع للناس مقابل عملهم، مؤسّسة نموذجياً بواسطة اتفاقية تعاقديّة بين مالك مؤسسة ومزوّد عمل. لا أحد يقول أن راتب العامل هو أيضاً "ربح". يعرف العامل مقدماً كم سيكون الأجر إذا بقي في عمله. تلك هي غاية العقد. بالمقابل، سيعرف ربّ العمل ما يجب أن يدفع إلى العمّال بموجب العقد الحالي. تم إزالة الكثير من الريبة بواسطة هذه الاتفاقية التعاقديّة. (بالطبع، لا شيء مؤكّد في النهاية – على سبيل المثال، قد يكون على الشركة أن تستغني عن الناس في المستقبل. أو قد يترك العامل عمله وينتقل إلى فرصة أفضل في مكان آخر.)

تقلّل عقود الرواتب، والإيجار، والقروض ريبة العمّال، والمؤجرين، والمقرضين.

نفس الشيء يبقى صحيحاً بالنسبة للإيجارات. أنت وصاحب ملكك وصلتما إلى اتفاقية، ووقّعتما عقد إيجار، مؤسّسين بذلك شروط التبادل التجاري. صاحب الملك يؤجّرك الشقّة مقابل سعر محدّد مسبقاً، في هذه الحالة، الإيجار. أنت توافق على هذا الالتزام الشهري. إنّ إيجار صاحب الملك هو فقط كذلك – إيجار، ليس "ربحاً". مرة أخرى, تم تقليل الكثير من الريبة بواسطة عقد الإيجار (لكن دعنا نواجه الأمر، لا شيء مؤكّد تماماً – قد تترك البلدة بدون أن تدفع الإيجار المستحق عليك للثلاثة أشهر الماضية عندما تنتقل إلى عملك الجديد).

نشأت الفائدة أيضاً بناءً على عقد، مثل الراتب أو الإيجار. عائد فائدة الدائن ليست "ربحاً". إنه عائد حُدّد مقدماً. يضع عقد الائتمان الشروط للدفعات الرئيسية إضافة إلى الفائدة مقدّماً.

ضع ذلك ببساطة، يمثّل الراتب الدفعة للعامل، ويمثّل الإيجار الدفعة إلى أصحاب الملك والآخرين الذي يؤجّرون ملكيتهم، مثل الأدوات والماكينات، ويمثّل سعر فائدة الدفعة إلى دائني رأسمال. الراتب، والإيجار، والفائدة هي ثلاثة أشكال مهمة من *الدخل* المكتسب في اقتصاد سوق. علاوة على ذلك، معدل الراتب، ومعدل الإيجار، ونسبة الفائدة يمثّلون *سعراً: سعر خدمات العمل , وسعر ملكية الإيجار , وسعر القرض*. تلك الأسعار مؤسّسة بموجب شروط العرض والطلب في العمل، وملكية الإيجار، وأسواق القروض، كما رأينا في فصول سابقة.

في هذا الفصل نحن مهتمّون بشكل أكبر ببعض التشويش التاريخي – والمعاصر! – حول معنى *الربح*. سنعرّف بشكل واضح ما يعنيه الاقتصاديون بمصطلح *الربح* وبعد ذلك سنناقش الأدوار التي تلعبها الحسابات النقدية والسعي وراء الربح التجاري في تنسيق خطط المشترين والباعة.

الربح: الدخل الذي يمكن أن يكون موجب أو سالب

الربح هو الشكل الرابع من الدخل المكتسب في اقتصاد سوق، لكنّه شيء مختلف تماماً عن دخل الراتب، أو الإيجار، أو الفائدة. يعرّف الربح عموماً على أنه "إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف." إنه المتبقي، أو الفرق بين الإيرادات والتكاليف. إنه ما يترك بعد طرح كلّ التكاليف ذات العلاقة من الإيرادات. (يشار إليه أحياناً باسم صافي الدخل.) علاوة على ذلك، الربح يمكن أن يكون موجب أو سالب. الربح السالب يدعى أيضاً خسارة. قارن ذلك بالأشكال الأخرى من الدخل المكتسب: الرواتب الاسمية، أو الإيجارات، أو الفائدة لن تكون سالبة (طالما أن الناس ملتزمون باتفاقياتهم التعاقديّة). الأرباح، على أية حال، يمكن أن تكون سالبة. على خلاف مستحق الراتب، الذي سيُدفع له مقابل خدمات عمله، رجل الأعمال الذي يسعى للحصول على الأرباح لا يمكن أن يكون متأكّداً من أن الجهد الشخصي سيكون في الحقيقة مربحاً. قد يعاقب رجل الأعمال بدلاً من ذلك بخسارة، مهما كان الجهد صعباً أو مهما كانت الالتزامات التي يقوم بها صادقة ومخلصة. سيكون عندنا كثير لنقوله حول رجل الأعمال والريبة في اختصار طلب. دعنا نركّز الآن على كيفية قياس وحساب.

البحث عن الربح، من الناحية الأخرى، يعني قبول ريبة أكبر.

حساب الربح: ما الذي يجب أن يتم تضمينه في التكاليف؟

إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف. يبدو بسيط بما فيه الكفاية حتى الآن. لكن المشاكل تبدأ بتلك الكلمة – تكلفة. تذكّر، في طريقة التفكير الاقتصادية، "التكلفة" تعني أفضل ثاني فرصة متخلّى عنها. لحدّ الآن نستعمل كلمة تكلفة بهذه الطريقة طوال الوقت، وليس لدبنا نية لتغييرها. النفقات النقدية لا تستحوذ على التكاليف الكلية للإنتاج، على الأقل ليس من منظور تكلفة الفرصة البديلة. هذا الأمر يصبح أوضح في حالة الأعمال التجارية المشغّلة من قبل المالك.

جزء من تكلفة القيام بالعمل هو عمل المالك الخاص، حتى عندما لا يكتبون لأنفسهم أي شيك رواتب أسبوعي. بالتأكيد أن شيكات الرواتب المكتوبة للعمّال المستأجرين ستؤخذ بعين الاعتبار في حسابات التكلفة. لكن قيمة الفرص التي يضحّي بها المالك عن طريق تشغيل العمل التجاري لن تظهر في حسابات المحاسبة، بالرغم من أنّها هي أيضاً تكلفة بشكل واضح. من المفترض أن عمل مالك الأعمال الصغيرة يقيّم في مكان آخر من قبل الأعمال التجارية الأخرى. يضحّي المالكون بثاني أفضل فرصة عمل لكي يكونوا رؤساء أنفسهم. إذا تركت امرأة فرصة كسب راتب سنوي قيمته 30,000 دولار في كليّة ACME الأهلية لتدير عملها الخاص، فإن ذلك الراتب المتخلّى عنه لا يمثّل تكلفة محاسبية – نفقة – لكنّه يمثّل تكلفة بالنسبة لها. قد لا يظهر في أي مكان على سجلاتها المحاسبية، لكنّه سيبقى في بالها ويؤثّر على اختياراتها. إنها تعرف بالتأكيد ما هي التضحيات التي قدمتها لإدارة عملها.

أن أكون رئيس نفسي؟ — *أن أبقى في وظيفتي في كليّة ACME؟*

يربط العديد من الناس الربح برأسمال ويفكرون بالربح على أنه الدخل المكتسب من قبل مالك الرأسمال. مصطلح *رأسمال* في الاقتصاد يعني *السلع المنتجة والتي تستعمل لإنتاج سلع مستقبلية*. الماكينات هي المثال القياسي. لكن الدخل الذي يكسبه مالك الرأسمال عن طريق السماح باستعمال الملكية في تشغيل عمل تجاري هو إيجار على الرأسمال، مشابه لما تدفعه عندما تذهب إلى محل تأجير الأدوات وتستعير ماكينة صنفرة الأرضية. إنه تكلفة إنتاج أخرى في حد ذاته، ولذلك لا يعتبر ربح مطلقاً. حقيقة أنّه قد يحدث أن مالك العمل أيضاً يمتلك رأس المال المستخدم في العمل لا تسبب اختلاف أكثر من حقيقة أنّه قد

يحدث أن مالك العمل أيضاً يمتلك العمالة المستخدمة في العمل. الدخل المتخلّى عنه عن طريق عدم استعمال رأسمال أو العمل في استعماله

البديل الأفضل هو تكلفة الفرصة البديلة، ولذلك هو ليس ربحاً.

قيمة إيجار ماكينة لا تعتبر ربحاً. إنها تكلفة.

قيمة إيجار الأرض أو البنايات لا تعتبر ربحاً. إنها تكلفة.

البنايات المستعملة لأغراض منتجة هي بنفس أهمية الماكينات المستعملة. والإيجار المتخلى عنه هو تكلفة إنتاج حقيقية عندما يكون مالك العمل يمتلك البناية التي يقيم فيها، بنفس الطّريقة التي تكون فيها تكلفة إنتاج عندما تكون البناية مستأجّرة من شخص آخر.

لذلك الدفعات التي تدفع لاستعمال رأسمال ليست ربحاً وكذلك دفع الدفعات التي تدفع لاستعمال الأرض أو البنايات. ماذا عن الدفعات التي تدفع لاستعمال المال، أو ما ندعوه عموماً بالفائدة؟ على وجه التحديد، نحن لا ندفع ثمن استعمال المال، كما ناقشنا في الفصل الخامس. عندما تدفع مؤسسة تجارية الفائدة، هي تدفع ثمن استعمال القوة الشرائية. قد ترغب مؤسسة ما باستبدال دفعة الفائدة بدفعة إيجار على رأس المال. لنقل أنها ترغب باستعمال ماكينة أو بناية معيّنة، لكنها لا تستطيع الحصول على ما تريد بالشروط المناسبة، لذا تقرّر شراء ملكها الخاص. لتفعل ذلك، هي بحاجة إلى قوة شرائية. إذا سحب مالك العمل القوة الشرائية من مدّخرات مسبّقة، فإن المالك يتخلّى عن الفائدة التي يمكن أنّ تمتلكها هذه المدّخرات بطريقة غير ذلك، متحمّلاً تكلفة فرصة بديلة واضحة. إذا لم يكن هناك مدّخرات، يجب على المالك أن يقترض للحصول على القوة الشرائية المطلوبة وأن يدفع فائدة على الكمية المقترضة. في كلتا الحالتين، تعتبر الفائدة تكلفة، ولذلك لا تعتبر ربحاً.

الدفعات التي تدفع للحصول على قوة شرائية حالية لا تعتبر ربحاً. إنها تكلفة.

مقارنة الربح الاقتصادي والربح المحاسبي

القضية الرئيسية، إذن، هي ما الذي يجب تضمينه في إجمالي تكاليف الإنتاج؟ يقيس المحاسبون تكاليف الإنتاج الواضحة – نموذجياً النفقات التي تتحمّل لإنتاج سلعة أو خدمة. على أية حال، في طريقة التفكير الاقتصادية، النفقات لا تستحوذ على إجمالي تكاليف الإنتاج. إضافة إلى النفقات، تتضمّن فكرة الربح الاقتصادي تكاليف الإنتاج الواضحة والضمنية – قيمة كلّ المصادر النادرة المستعملة في عملية الإنتاج. ماذا يمكن أن أكسب في مكان آخر بالمصادر التي أمتلكها وأودعها في عملي التجاري؟ الربح الاقتصادي يأخذ هذا بعين الاعتبار؛ الربح المحاسبي لا يقوم بذلك. لا يهتمّ مالكو الأعمال بالأرباح المحاسبية فقط، وإنما بالأرباح الاقتصادية، أيضاً.

دعنا نأخذ بعين الاعتبار آن تريبرينور، المرأة التي تكسب 30,000 دولار سنوياً من عملها كسكرتيرة، بمدى أبعد. افترض أنها تمتلك أيضاً بناية صغيرة تؤجرها بقيمة 6,000 دولار في السّنة، وعندها 23,000 دولار في شهادة إيداع في مصارف تكسب 10 بالمائة (2,300 دولار) في السّنة. تأتي هذه الدفعات من العقود التي دخلت فيها آن. إنهم يمثّلون تدفق الدخل المكتسب، الذي يقلّل من الريبة في حياتها.

افترض الآن أن آن تركت عملها لتصبح رئيس نفسها. تفتح مطعم بيتزا وتعمل بدوام كامل. تستعمل بنايتها الخاصة وتحوّل شهادة الإيداع الخاصة بها، البالغة قيمتها 23,000 دولار، إلى نقود، وتقترض أيضاً 20,000 دولار إضافية (بفائدة سنوية مقدارها 10 بالمائة) للعمّال المستأجرين، ومشتريات الأجهزة والإيجارات، ودفعات ثمن المكونات، الخ، للسنة الأولى. ليس هناك ضمانات بأن مطعم بيتزا آن سينجح. على أية حال، لقد ضحّت بتدفقات الدخل تلك. لقد أصبحت، بشكل جزئي، رجل أعمال يرغب بخوض المغامرة. تتمنّى النجاح في عملها التجاري الجديد.

افترض أن إجمالي إيرادات آن هو 85,000 دولار بعد سنة واحدة. ما هو ربحها؟ حسنا، ذلك يعتمد على ما سيتم تضمينه في "إجمالي تكاليف" تشغيل عملها. تبيّن الحسابات التالية ربح آن المحاسبي:

الربح المحاسبي: إجمالي الإيرادات – إجمالي التكاليف

الربح المحاسبي = إجمالي الإيرادات TR – إجمالي التكاليف TC (كلّ التكاليف الواضحة)
= 85،000 دولار – 45,000 دولار (43,000 دولار للعمّال المستأجرين، والمكونات، والأجهزة، الخ، زائداً 2000 للفائدة على القرض)
= 40،000 دولار

لحدّ الآن كلّ شيء على ما يرام. لكن آن تدرك أيضاً أن

جهدها وعملها الخاص ليس سلعة مجانية. كسبت سابقاً 30,000 دولار كسكرتيرة، "ثاني أفضل" فرصة عمل دائمة بالنسبة لها. تلك هي قيمة أجر (راتب) سوق عمل آن.
بنايتها الخاصة ليست سلعة مجانية. كسبت سابقاً 6,000 دولار كصاحبة ملك على تلك البناية. تلك هي قيمة السوق الإيجارية "لثاني أفضل" فرصة للبناية.
رأس المال خاصتها ليس سلعة مجانية. كسبت سابقاً 2,300 دولار ك "رأسمالية" بسيطة. تلك هي فائدة السوق التي تعرف أنه يمكنها أن تكسبها على رأسمالها الخاص.

مصادر رجال الأعمال ليست سلع مجانية. إنها سلع نادرة!

ذاك هو، تدرك آن تريبرينور بأنّ مصادرها الخاصة (الجهد والعمل، البناية، ورأس المال) ليست سلع مجانية. إنها، أيضاً، سلع نادرة – مثل المصادر الأخرى التي تستخدمها آن لصنع البيتزا وإدارة مطعم البيتزا. راتب آن المتخلّى عنه (30,000 دولار)، والإيجار المتخلّى عنه (6,000 دولار)، والفائدة المتخلّى عنها (2,300 دولار) هي تكاليف فرصة بديلة حقيقية جداً بالنسبة لها. مجموع هذه سوية (38,300 دولار) يمثّل تكاليف آن الضمنية – الشّيء الذي لا يظهر بالضرورة على سجلاتها المحاسبية، لأنها لا تظهر كنفقات نقدية. على الرغم من هذا، تمثّل التكاليف الضمنية قيمة مصادر آن النادرة.

لذا إذن ما هو ربح آن الاقتصادي الآن؟ خذ بعين الاعتبار الحسابات التالية:

الربح الاقتصادي: إجمالي الإيرادات – إجمالي التكاليف الواضحة والضمنية

الربح الاقتصادي = إجمالي الإيرادات TR – إجمالي التكاليف TC (كلّ التكاليف الواضحة والضمنية)
= 85،000 دولار – (45,000 دولار + 38,300 دولار)
= 85،000 دولار – 83,300 دولار
= 1،700 دولار

لاحظ الفرق بين الربح المحاسبي والربح الاقتصادي. الربح الاقتصادي البالغ 1,700 دولار هو عائد مهارات آن التجارية. هو ما يتبقى *بعد* أن تدفع آن سعر سوق كلّ المصادر (العمالة، والأجهزة، والمكونات، ورأسمال) *بما في ذلك مصادرها الخاصة*. إنه ما تتمتّع به آن كرجل أعمال مخاطر يسعى إلى الربح. وجود الربح الاقتصادي قد يشجّع آن على مواصلة المغامرة التجارية.

لا تفهمنا بشكل خاطئ. الاقتصاديون لا يدّعون بأنّ المحاسبين يحسبون أرباح أو خسائر شركة ما بشكل خاطئ. نحن ندّعي بأنّ إجراء المحاسبة لا يستحوذ (يفسّر!) بالكامل على كلّ تكاليف الفرص البديلة للإنتاج. ونحن ندّعي أيضاً بأنّ مالكي العمل التجاري

– مثل آن – لن ينظروا فقط في حساباتهم المحاسبية للربح عندما يقرّرون العمل التالي الذي سيقومون بعمله بحقوق ملكيتهم. مثل أيّ صانع قرار آخر، مالكو العمل التجاري سيأخذون بعين الاعتبار أيضاً تكاليف الفرص البديلة لاختياراتهم.

حيث أنه ليس هناك أي ضمانات في عمل مطعم البيتزا، كان يمكن لآن أن تعاني من خسارة اقتصادية. على سبيل المثال، إذا كسبت عائدات بقيمة 50,000 دولار فقط بعد السنة الأولى (وربح محاسبي بقيمة 5,000 دولار)، ماذا سيكون العائد على مهارات آن التجارية؟ بكلمة أخرى، ما هو ربحها الاقتصادي؟ (لاحظ أن إجمالي تكاليفها لا يزال كما كان عليه سابقا.)

إجمالي الإيرادات TR – إجمالي التكاليف TC = 50،000 دولار – 83,300 دولار = –33،000 دولار.

كرجل أعمال، تواجه آن خسارة اقتصادية بقيمة 33,300. في هذه الحالة، هي لا تتمتّع بـ"مردود" كونها رجل أعمال. بالرغم من أن آن قد تظهر ربح محاسبي بقيمة 5,000 دولار (50,000 دولار – 45,000 دولار)، إلا أنها تعاقب لكونها رجل أعمال. ذلك الأمر قد يشجّع آن بجدية على النظر في مراجعة خططها، ولهذا يقول الاقتصاديون أن الأرباح (والخسائر) الاقتصادية مسألة مهمة!

كمية المتبقي المتوقّعة تؤثر على القرارات التجارية.

الريبة: شرط ضروري للربح

تتأثّر القرارات التجارية بحضور (أو غياب) الربح الاقتصادي. لا تتضمّن حسابات الربح الاقتصادي دفعات الشركة إلى الآخرين مقابل السلع والخدمات المستعملة فقط – النفقات النقدية التي تظهر على سجل حسابات الشركة المحاسبية – لكنها تتضمّن أيضاً النفقات الضمنية التي تدفع ثمن استعمال أيّ سلع، أو عمالة، أو أرض، أو رأسمال، أو مدّخرات مسبّقة – زوّدها مالك الشركة بنفسه. عندما نضمّن كلّ تكاليف الفرص البديلة هذه في حساباتنا لإجمالي التكاليف، يبدو وكأنه لا يوجد هناك سبب لأيّ شركة لأن تكسب عائدات إضافية على التكاليف. يمكن للشركات أن تحقّق صفر من الأرباح وتستمرّ في العمل. يمكنها حتى أن تعتبر شركات ناجحة وتكون قادرة على اقتراض أموال جديدة للتوسّع – طالما أن عائداتها كانت كافية لتغطية كلّ تكاليفهم.

في الحقيقة، إذا كان هناك طريقة ما لشركة للدخول في خطّ عمل يضمن إيرادات أكثر مما تستلزمه التكاليف، ألن يتحرّك العديد من الناس إلى ذلك الخطّ من العمل الذي ستقلّل فيه المنافسة الفرق بين الإيرادات والتكلفة إلى الصفر؟ التأكّد من تحقيق عائد أكبر من هذا سيجذب شركات تجارية جديدة بالتأكيد. دخول هذه الشركات سيزيد الناتج، ويخفّض سعر المنتج بما يتوافق مع قانون الطلب، وبالتالي يقلّل الفجوة بين إجمالي الإيرادات وإجمالي التكاليف. قد تقلّل الفجوة بشكل آني من الاتّجاه الآخر حيث يزيد الداخلون الجدّد الطلب على مصادر معيّنة تستعمل في إنتاج المنتج ويرفعون تكلفتها. فقط عندما تختفي الفجوة بين إجمالي الإيرادات المتوقّعة وإجمالي التكاليف المتوقّعة، أو عندما تنخفض الأرباح المتوقّعة إلى الصفر، لن يعود هناك أيّ حافز للشركات الجديدة للدخول.

"شيء مؤكّد" أن أي "صفقة جيدة" لن تستمرّ في أن تكون صفقة جيدة بعد أن يعلم الآخرون عنها.

في الواقع، في عالم متغير بشكل مستمر، ومجهول دائماً، الأمر لا يسير بهذه الشكل. يرى الناس الأرباح تحقق في مجالات وخطوط معينة من العمل التجاري لكنّهم ليسوا متأكّدين من الطريقة التي يمكن أن يقحموا أنفسهم بها في تلك الأرباح. في عالم من المعلومات النادرة، قد لا يكون حتى وجود مثل هذه الأرباح معروف على نحو واسع. وبالتالي *توجد الأرباح وتستمر في التواجد* بدون أن تقلّّل إلى صفر عن طريق المنافسة. لكن هذا يحدث *بسبب الريبة*، والتي في غيابها سيصبح كلّ شيء ذو علاقة بكسب الأرباح معروفاً بشكل عام، وستستغل كلّ فرص تحقيق الربح بالكامل، وبالتالي ستكون الأرباح في كل مكان مساوية للصفر.

نفس الحجّة تنطبق على *الخسائر*. تعاني شركة ما من خسارة إذا كانت إيراداتها الإجمالية أقل من مجموع تكاليفها (تكاليف فرصها البديلة). لا أحد سيبدأ مشروع تجاري وهو يعرف بأنّ إجمالي الإيرادات سيكون أقل من إجمالي التكاليف. إنهم يدخلون عملاً تجارياً وهم يتمنّون، أو يتوقّعون، الأرباح. لكن المستقبل مجهول، الأحداث لا تسير دائماً كما يتمنّاها الناس أن تكون، القرارات التي تؤخذ والأعمال التي تنفّذ تثبت أنها كانت خاطئة، ولذا تحدث الخسائر. الرواتب، أو الإيجارات، أو الفائدة الاسمية لن تكون سالبة أبداً طالما أن الأفراد ملتزمون بعقودهم واتفاقياتهم. *ربح رجل الأعمال، من الناحية الأخرى، يمكن في الحقيقة أن يكون سالباً، حتى لو تم الإيفاء بكلّ العقود والاتفاقيات.*

لأنه لن يكون هناك أرباح أو خسائر في عالم ما بدون ريبة، نستنتج بأنّ *الربح (أو الخسارة)* هو *نتيجة للريبة*. نتيجة لذلك، الربح ليس دفعة يجب أن تتم للحصول على مصدر ما أو شيء آخر. *الربح عبارة عن متبقي*؛ هو ما يتبقى من الإيرادات بعد دفع كلّ التكاليف؛ إنه نتيجة توقّع المستقبل بدقّة أكثر مما توقّعه الآخرون والتصرّف بعد ذلك وفقاً لذلك التوقّع.

رجل الأعمال

لربما تكون مناقشة الأقسام السابقة قد تركت الانطباع بأن الناس يحقّقون الأرباح ببساطة عن طريق المضاربة (التوقّع) بشكل أفضل من الآخرين، وبالتالي فإن الأرباح ليست عبارة عن شيء سوى نتائج التخمين الناجح. ذلك سيكون مضلّل بشكل كبير. إنّ الجزء الأكثر أهمية بكثير من تحقيق الربح هو جانبه الفعّال والمبدع. الناس لا يقومون فقط بالجلوس والمراهنة على نتيجة نشاط الناس الآخرين. إنهم يحاولون – أو على الأقل البعض منهم – أن ينظّموا الأشياء بشكل مختلف. إنهم يشغّلون أشياء مثل مطاعم بيتزا، وفنادق، وتقنية جديدة، ومواقع تجارية على الإنترنت. حافزهم هو اعتقادهم بأن إعادة تنظيم معيّنة ستعود عليهم بإيرادات أكبر من تكاليفها. المصطلح المستخدم للتعبير عن هؤلاء الناس هو رجل أعمال. لهذا دعونا آن في المثال السابق رجل أعمال.

إنّ المكافئ الإنجليزي لهذا المصطلح هو *undertaker (المتعهّد)*، وهو تعبير وصفي رائع فقدنا استعماله لسوء الحظ بالتنازل الكامل عنه إلى متعهّدي دفن الموتى (الحانوتيين). رجال الأعمال هم الناس الذين يتعهّدون إعادة تنظيم قسم من العالم الاجتماعي. ما يجعلهم متعهّدون أو رجال الأعمال بدلا من مجرّد مشاركين هو أنّهم يتحمّلون مسؤولية النتيجة. في الواقع، يقولون لكلّ الآخرين الذين يكون تعاونهم مطلوب لمشروعهم، "أنا سأتحمل الربح أو الخسارة". يحقّق رجال الأعمال المتبقي، ما يُترك بعد الإيفاء بكل الاتفاقيات المسبّقة (نموذجياً، العقود). إنهم يختارون وضع أنفسهم في هذا الموقع لأنهم يعتقدون أنّه يمكنهم أن "ينجزوه بنجاح رغم المصاعب". عندهم ثقة في فهمهم العميق، وبصيرتهم، وقدرتهم التنظيمية. ما دعاه آدم سميث بمجتمع تجاري وما يدعوه أكثر الناس بشكل مضلّل بمجتمع رأسمالي هو ما يشار إليه أحياناً أيضاً باسم مجتمع استثماري. أولئك الذين يختارون دعوته بذلك الاسم يؤكّدون على الدور الحاسم لرجل الأعمال.

رجل الأعمال هو مدّعي المتبقي

رجل الأعمال كمدّعي للمتبقي

طريقة جيدة لفهم دور رجل الأعمال ووظيفة إدعاء المتبقي هي عن طريق طرح السؤال، "من يصل إلى أن يكون رئيساً؟" كيف يستطيع العديد من الناس الذين يكون تعاونهم ضروري لإنتاج سلع معيّنة الاتفاق على من سيكون مسؤول عن كلّ عملية معيّنة؟ من المهم حلّ تلك القضايا، لأن آراء ومصالح الناس محدّدة ومقيّدة بالتضارب في العديد من النقاط. في مصنع gizmo في الطريق الصناعي الشرقي، يزعم أخيل بأنّ ستّة مسامير (براشيم) تعتبر أكثر من اللازم، بينما يصرّ هيكتور بأنّ أيّ شئ أقل من تسع مسامير يعني عمل رديء. تسعة مسامير (براشيم) تنتج gizmo أكثر ثباتاً لكنها تنتج أيضاً gizmo تصنيعه أكثر تكلفة وأغلى. gizmo أكثر ثباتاً

سيجذب زبائن أكثر، لكن السعر الأعلى الذي سيكون مطلوباً لتغطية التكلفة الحدية الأعلى سيبعد بعض الزبائن. هيكتور يعتقد أنّه يجب أن يسمح له بأخذ القرار لأنّه حاصل على درجة جامعية في الهندسة، في حين أن أخيل حاصل على شهادة من كليّة وهي أقل منه ويشير إلى سنواته الخاصة بالخبرة العملية. قد يكون خلافهم اختلاف رأي صادق جداً، إلا أنه يمكن أيضاً أن يكون مشوّهاً بحقيقة أنّ هيكتور هو المبرشم ويرغب بعمل إضافي، أو أنّ أخيل هو المبرشم ويريد تقليل عمله. من يتّخذ القرار النهائي؟ بدقة أكثر، من يقرّر من هو صاحب الحق في اتخاذ القرار النهائي؟

الرغبة في أن تكون مدّعي المتبقي تمنحك سلطة أخذ القرار.

إنّ الجواب الأساسي هو مدّعي *المتبقي*. إذا كنت تريد أن تكون رئيساً، يجب أن تصبح مدّعي المتبقي. أنت تعمل ذلك بشكل أساسي عن طريق شراء موافقة كل أعضاء الفريق الآخرين. تعقد معهم صفقة. "ما هي شروطك؟" يعد رجل الأعمال بتحقيق وتلبية تلك الشروط. بالطبع، يجب الإيفاء بذلك الوعد. لإقناع الآخرين بالتخلّي عن ثاني أفضل فرصة من اختيارهم ولقمع تخوفهم، أو خلافاتهم، أو كراهيتهم والسير مع ما يقرّره رجل الأعمال، يجب على رجل الأعمال أن يقدّم ضمانات موثوق بها.

أين يتوقّف الدولار؟

بينما كنت تتجوّل قبل أيام في محلّ ملابس في وسط المدينة، رأيت بعض البلوزات الجذّابة للبيع بسعر منخفض جداً، واشتريت واحدة لفتت انتباهك بشكل خاص. على أية حال، عندما عدت بها إلى المنزل، وجدت أنها صغيرة جداً إلى حدّ ما. وبالتالي عدت إلى المحل، وهناك فقط اكتشفت أنّك أهملت شيئاً ما. أهملت اللافتة الضخمة الموجودة مباشرة بجانب البلوزات والتي تقول، "كلّ المبيعات نهائية. لا إعادة للمال، لا تبديل".

إنّ البائعة آسفة جداً، لكنّها لا تستطيع أن تبدّل لك البلوزة أو أن ترجع لك مبلغ. أنت منزعج تماما وتشير إلى أنّك تصرف الكثير من المال في هذا المحل. إنّ البائعة أشدّ أسفاً الآن، لكنّه غير مسموح لها أن تقوم بعمل هذا. عندما تصرّ وتصبح حاد الطبع إلى حدّ ما، تقول لك، "سأجعلك تتكلّم مع مشرفتي".

إنّ المشرفة آسفة إلى أبعد حد، أيضاً، لكنها تخبرك بأنّ الأسعار مخفّضة جداً لأن المحل يريد أن يصفّي هذه البلوزات؛ لهذا وضعوا اللافتة الكبيرة التي تصرّح بأنّ كلّ المبيعات نهائية، ومن سياسة المحل عدم السماح بإرجاع أي مبلغ عن المواد التي تباع بأسعار مخفّضة جداً. أنت غاضب جداً الآن، وعندما تقول بأنّك تصرف مئات الدولارات في هذا المحل كلّ سنة، تلين المشرفة؛ تقول بأنّها ستسمح لك باستبدال البلوزة بواحد أكبر. لسوء الحظ، لم يتبقى إلا بلوزتين بمقاس أكبر ولكن لونهما فظيع. المشرفة تبتسم قليلاً وتقول أنه ببساطة لا يوجد طريقة يمكنها أن تعيد لك المبلغ بها إلا بإخراجه من جيبها الخاص، لأن الحاسوب لن يسمح بإعادة المبالغ الخاصة بالمبيعات المخفّضة جداً. "إنها سياسة المحل، وأنا لا أستطيع أن أعمل أيّ شئ حول هذا،" تقولها بنبرة معتذرة.

"دعني أتكلم مع المالك" تشكّل مناشدة من وجهات النظر الجزئية إلى وجهة النظر العامّة. تريد الكلام مع الشخص الذي عنده حافز لأخذ كلّ شيء ذو العلاقة

لماذا تطلب الكلام مع المالك؟ لأن الدولار يتوقّف عنده. إنه لا يتوقّف عند "سياسة المحل"، لأن أحدهم وضع سياسات المحل. إذا كانت هذه السياسة عبارة فقط عن جزء من سياسة أكبر، فهناك شخص ما وضع تلك السياسة الأكبر. تطلب تغيير السياسة. ذلك يعني أنّه يجب عليك أن تصل إلى الشخص مسؤول في النهاية. تريد مناقشة أن الدولارات القليلة التي سيحصل المحل عليها من رفضك إعادة المبلغ لك لا تساوي كلّ الدولارات التي سيفقدها المحل بإرسالك إلى البيت وأنت غاضب. الشخص الذي تطلب مناقشته هو الشخص الذي عنده حافز لأن يدخل في حسابه *كلّ* التكاليف و*كلّ* المنافع الخاصة بالمشروع. ذلك الشخص سيكون مدّعي المتبقي.

بالعمل بعين الاعتبار، ويتوقّع كلّ التأثيرات المستقبلية، وينشئ توازناً بين المكاسب والخسائر الكلية – والذي عنده سلطة أخذ القرار. مدّعي المتبقي هو فقط الذي ينسجم مع ذلك وصف.

مدّعي المتبقي هو الطرف الوحيد الذي يكون عنده الحافز لأن يأخذ في الحسبان كلّ شيء ذو العلاقة بالتكاليف والإيرادات.

المؤسسات اللاربحية

مدعّو المتبقي هم عوامل حاسمة في أيّ مجتمع تميّز بالتخصص والتبادل الشامل. المؤسسات التي ليس عندها مدعّو متبقي، بشكل عام، لا تعمل بنفس كفاءة المؤسسات التي عندها مدعّو متبقي. خذ بعين الاعتبار طوابير المشترين، على سبيل المثال. الوقوف في صف للشراء، كما أشرنا إليه في الفصل السادس، هو تكلفة حمل ساكن، لأنه عبء على المشتري وفي نفس الوقت هو ليس منفعة للبائع. لأن ذلك العبء تكلفة حقيقية على المشتري، فهو يخفّض الكمية المطلوبة. كم مرّة استدرت وذهبت إلى مكان آخر لأن الصفّ كان طويلاً جداً؟ لماذا، إذن، لا يتخذ البائع إجراءات لتقليل طول الصفّ؟ قد يكون السبب أن التكلفة الحدية المتوقّعة لتقصير الصفّ تتجاوز الإيراد الحدي المتوقّع من المشروع. لكنّه قد يكون أيضاً بسبب عدم وجود مدّعي متبقي في موقع الأحداث. لا يوجد هناك شخص عنده الحافز لتقدير كلّ التكاليف وكلّ المنافع وعنده السلطة للتصرّف بشكل ملائم.

لهذا نتوقّع صفوف طويلة في مكتب البريد ولا نتوقعها في محل البقالة. هذا لا يعني أنه لا يوجد أحد مهتم في مكتب البريد. من المحتمل أن يكون موظفو البريد بنفس معدل اهتمام أو عدم اهتمام الناس الموجودين على الصندوق في محلات البقالة. ينشأ الاختلاف من حقيقة أنّ السياسات وضعت لمحل البقالة من قبل مدّعي متبقي، شخص ما بحافز لتقدير تكاليف الصفوف الطويلة على المشروع وتكاليف تزويد موظفو صندوق على المشروع ويمتلكون السلطة للتصرف بناءً على ترسمه تكاليف المقارنة تلك. ليس هناك مدّعي متبقي في فرع مكتب البريد أو في الخدمة البريدية ككل.

المؤسسات اللاربحية بالتعريف ليس عندها مدعّو متبقي. لهذا السبب هم يتصرّفون في أغلب الأحيان بمثل هذه الطرق الخرقاء. إذا كنت تريد مثالا، جرّب الكليّة أو الجامعة التي تحضر فيها. الكليّات والجامعات تعمل الكثير من الأشياء "الغبية" لأنه ليس هناك شخص عنده الحافز لمقارنة تكلفة الاستمرار في السياسات الحالية بتكلفة إزالتها إضافة إلى السلطة للتصرّف بشكل ملائم. يجب أن توضع الكلمة غبية بين قوسي اقتباس لأن سياسات الكليّات والجامعات في الواقع ليست ناتج الغباء. إنها ناتج المؤسسات الاجتماعية التي لا يوجد عندها مدعّي متبقي وبالتالي لا يوجد عندها مراكز قيادة ذكية.

مثال قياسي على "الغباء"، مثال مألوف لكلّ شخص تقريباً عمل مرة في مؤسسة لاربحية، وهو التسرع من قبل كلّ مدير قسم لصرف كلّ سنت ي الميزانية قبل أن تنتهي الدورة المالية. لم لا؟ "إذا لم نصرفه، سنفقده." أي قسم ينهي السنة المالية مع وجود 1,000 دولار في حساب السفر يفقد فرصة إرسال الشخصين في رحلة انكفائية (ذهاب وإياب) ممتعة. استرداد ذلك المال من قبل المؤسسة يوفّر 1,000 دولار إضافية لشراء تجهيزات ضرورية في قسم آخر. لكن قيمة الرحلة بالنسبة لرئيس القسم الأول، بالرغم من

صغرها، مع ذلك أكبر من قيمة التجهيزات الإضافية بالنسبة لذلك المدير في القسم الآخر الذي لا تعني رفاهيته لمدير القسم الأول أي أدنى اهتمام.

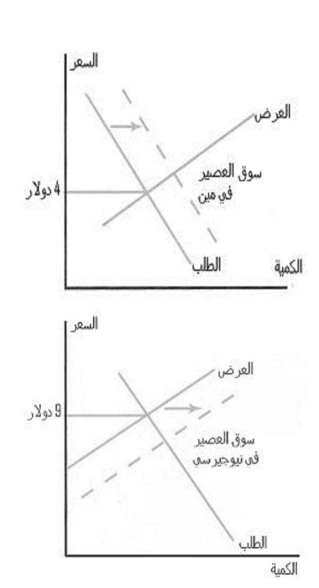
من لديه الحافز والسلطة في مثل هذه الحالة لتقدير المنافع النسبية للرحلة والتجهيزات الإضافية بالنسبة للمؤسسة ككل، ومن لديه الحافز والسلطة لتخصيص الـ 1,000 دولار تلك وفقاً لذلك؟ يعرف مديرو الجامعة والكليّة بأنّ التبذير يحصل، بالضبط كما يعرف ذلك مديرون في مؤسسات لاربحية أخرى، بما في ذلك المؤسسات العملاقة للحكومة. لكن في غياب مدّعي متبقي، فإن الحوافز لتغيير هذه الحالات لا تتحدّى الناس الذين لديهم السلطة لتغييرها. لا يتوقّف الدولار في أي مكان.

الجامعات ليس لديها مدّعي متبقي.

العمل الحرّ وعملية السوق

حتى الآن ركّزنا على بعض الأمثلة البسيطة للعمل الحرّ، وقارنّا حوافز رجل الأعمال كمدّعي متبقي بحوافز مشغلي العمل اللاربحي. حان الآن وقت مناقشة الدور الحاسم الذي يلعبه العمل الحرّ في تنسيق الخطط في عملية السوق. النشاط التجاري هو القوة الدافعة ضمن عمليات السوق.

في طريقة التفكير الاقتصادية، يأخذ النشاط التجاري ثلاثة أشكال: الموازنة ، والإبداع، والتقليد (المحاكاة). دعنا ندرس هذه الأشكال واحداً بواحد.



أولاً، ينشغل رجال الأعمال في الموازنة. يبحثون عن فرص الربح عن طريق محاولة شراء السلع بسعر منخفض وبيعها بسعر أعلى. افترض، على سبيل المثال، أن العصير يباع حالياً بسعر 4 دولار لكلّ باينت في مين، وبسعر 9 دولار لكلّ باينت في نيوجيرسي. (تلك الأسعار ستتشكّل، كما تعلّمنا في الفصل 5، حسب شروط العرض والطلب التنافسية في ذلك السوقين الإقليميين.) بالفعل، توجد فرصة ربح. يمكنك أن تشتري حمولات سيارات شحن من العصير في مين وتبيعها للمستهلكين في نيو جيرسي. تقدّر بأنّه يمكنك أن تنقل العصير إلى نيو جيرسي بتكلفة 50 سنت لكل باينت (والذي يتضمّن أجرة الشاحنات، قيمة وقتك، وتكاليف فرصة بديلة أخرى تتحمّلها). بالطبع، أنت على الأغلب رفعت سعر العصير في مين. دخولك ومحاولتك شراء آلاف الباينتات من العصير في سوق مين الإقليمية سيؤدّي إلى سعر تنظيف سوق جديد، لنقل 6 دولار لكلّ باينت. زادت أعمالك منحنى طلب العصير في مين، لكن المستهلكين في مين سيميلون إلى شراء عصير أقل لمائدة الفطور (كميتهم المطلوبة تناقصت في ضوء السعر الأعلى). مبيعاتك في نيو جيرسي ستميل إلى التأثير على سعر تنظيف السوق هناك، سيزيد نشاطك أيضاً منحنى عرض العصير في نيو جيرسي. خطط المستهلكين حُقّقت سابقاً عند سعر 9 دولارات. لتشجيعهم على شراء المزيد من العصير (لزيادة كميتهم المطلوبة)، يجب عليك أن تبيع عصيرك الفائض بسعر أقل لتنظيف السوق. لنقل، 7 دولارات لكلّ باينت.

كسبت ربحاً اقتصادياً بقيمة 50 سنت لكلّ باينت. اشتريت بسعر منخفض (6 دولارات لكلّ باينت)، وتحمّلت تكلفة الصفقة (50 سنت لكلّ باينت)، وبعد ذلك بعت العصير في نيو جيرسي بسعر 7 دولارات لكلّ باينت. أنت في الحقيقة استوليت على ما يبدو فرصة ربح. حكمك وبصيرتك كانا صحيحين.

تذكّر أنّ طريقة التفكير الاقتصادية تنظر إلى الاختيارات وإلى كلّ من النتائج المقصودة وغير المقصودة للاختيارات. لحسن الحظ، حصلت على ما نويت – تمتّعت بالربح. ما هي النتيجة غير المقصودة من هذا النشاط؟ إنه يولّد معلومات مفيدة ويعجّل تنسيق الخطط. يميل العمل الحرّ إلى تصحيح الأخطاء في عملية السوق. بشكل حرفي، آلاف إن لم يكن ملايين الناس الآخرين لم يدركوا أنّ

مستهلكي نيو جيرسي يمكن أن يحصلوا على العصير بسعر أقل. ذلك يتضمّن العائلة المثالية في نيو جيرسي. دفعوا 7 دولارات لكلّ باينت في حين أنّ آخرين كانوا يشترون نفس المنتج بسعر 4 دولارات لكلّ باينت. إضافة إلى ذلك، الباعة في مين كانت تطلب 4 دولارات لكلّ باينت في حين أنّ آخرين في مكان آخر كانوا يدفعون 7 دولارات لكلّ باينت. هذه الفروق في السعر (التي تعكس تكاليف الصفقة) هي إشارة للأخطاء الأصيلة التي تمت من قبل أولئك المشترين والباعة. فقط إذا عرفوا ذلك! عندهم جميعا الحرية الاقتصادية لشراء وبيع العصير كما يعتقدون أنه مناسباً. لكنّ رجل الأعمال هو الذي اكتشف الفرصة في رفع السعر المطلوب في مين وعرض عصير أرخص لمستهلكي نيو جيرسي. يقظة رجل الأعمال تجاه الربح الاقتصادي المحتمل زوّد الحافز للبحث عن تلك الفرصة. نوى رجل الأعمال فقط أن يحقّق أرباح؛ إنّ النتيجة غير المقصودة هي المعلومات الجديدة التي زوّدت من قبل نشاط موازنة رجل الأعمال. علاوة على ذلك، مشابه لمناقشتنا حول السماسرة في الفصل 2، الموازنة التجارية تدمج الأسواق المحلية في سوق وطنية. هذا لا يظهر من خلال هيئة وطنية لإنتاج وتوزيع العصير، ولكن من خلال ممارسات الموازنة لرجال الأعمال الباحثين عن الربح. الشراء بسعر متدن في بعض المناطق يميل إلى زيادة الأسعار هناك، والبيع بسعر عالي في المناطق الأخرى يميل إلى تخفيض الأسعار هناك. إنّ النتيجة غير المقصودة للموازنة هي تقارب أسعار السوق عبر المناطق – آخذين في الحسبان تكاليف الصفقة.

يميل نشاط الموازنة إلى إعادة تخصيص السلع، ينقّلهم من الاستعمالات الأقل قيمة إلى الاستعمالات الأعلى قيمة. مناقشاتنا عن المضاربة يمكن أيضاً أن تفهم إلى حدّ أبعد كفعل معيّن من الموازنة التجارية. يحاول المضاربون أن يشتروا اليوم بالسعر الذي يعتقدون أنه منخفض نسبياً ويبيعون بالسعر الذي يعتقدون أنه سيكون ثمن باهظ نسبياً في المستقبل، المر الذي يميل، كما رأينا، إلى نقل السلع مع الوقت.

ثانياً، ينشغل رجال الأعمال في الإبداع. المبتكرون التجاريون هم أشخاص رياديون، يقفون دائماً عند نقطة المراقبة لاستكشاف طرق أفضل لإرضاء طلب المستهلكين، سواء من خلال نوعية محسّنة، أو متانة، أو خدمة، أو سعر السلع والخدمات التي يبيعونها. قد يتراوح الإبداع من تقديم وإدخال تقنيات جديدة (مثل الحواسيب الشخصية، ومشغّل أقراص الفيديو الرقمية (DVD)) إلى استراتيجيات تنظيمية جديدة (سلسلة المتاجر المتعددة الفروع القياسية مثل وول مارت وتارجت، ومواقع المزاد على الإنترنت مثل إي باي). رجال الأعمال – في بحثهم عن الربح الاقتصادي – يبحثون عن أقل الطرق تكلفة لدمج المصادر النادرة في شيء يقيّمه المستهلكون بشكل أكبر. إنهم يكتشفون هياكل تكاليف جديدة، وطرق أكثر كفاءة لإنتاج وتسليم السلع والخدمات النادرة.

إلى حد ما، الإبداع التجاري (وكذلك المحاكاة (التقليد)، كما سنرى قريباً) يستلزم عنصر من الموازنة. خذ بعين الاعتبار إدخال مشغّل أقراص الفيديو الرقمية (DVD). وجد المبتكرون طرق جديدة لدمج العمالة الإنسانية الماهرة وغير الماهرة، والأسلاك، والبلاستيك، ورقائق السيليكون ومصادر أخرى – يشترونهم أساساً بأسعار منخفضة نسبياً ويبيعون المنتج النهائي – بعد إعادة الدمج المبتكرة – بأسعار أعلى نسبياً، ويتمتّعون بالربح في ما بين ذلك.

ثالثاً، ينشغل رجال الأعمال في محاكاة "تقليد" رجال أعمال الرياديين السابقين. قدّمت فورد وأدخلت نظام التجميع لإنتاج السيارة الجُملي. فهم رجال الأعمال الآخرون الرسالة بسرعة، ووجدوا بأنّهم، هم أيضاً، يمكن أن يخفّضوا تكاليفهم في إنتاج السيارات عن طريق اتباع مبادرة فورد والسير على غرارها. أنتجت أبّل حاسوب الماكنتوش المناسب للعائلة. هذا، أيضاً، كان مفخرة إبداعية ذات تأثير كبير. قامت الآي بي إم سريعاً بتقليد – *التعلّم من* – نجاح أبّل لصناعة حاسوبهم الشخصي الخاص. خلال فترة زمنية قصيرة، تبعهم العشرات من المقلدين الآخرين، وأنتجوا "نسخهم" الخاصة من الآي بي إم. بغير قصد، ولدت صناعة جديدة ككلّ، خدمت حاجات وطلبات المستهلكين بشكل أفضل. خُلقت معرفة جديدة. وجد معظم الناس أن السيارة الشخصية ستكون أكثر كفاءة من حصان وعربة تقليدية، شكراً للإبداع والتقليد التجاري؛ أن الحاسوب الشخصي أكثر كفاءة من الآلة الكاتبة التقليدية. نشهد على هذا من رغبتهم بشراء حقوق ملكية تلك المواد ونبذهم أو رفضهم شراء حقوق ملكية مواد أخرى.

حظّ مجرّد؟

لكن لا يتمتّع كلّ رجل الأعمال بأرباح اقتصادية. في الحقيقة، لمّح فرانك نايت إلى أنّ رجال الأعمال كطبقة لربّما يكون عندهم أرباح سلبية. توقّف العديد من منافسي فورد عن عملهم التجاري؛ هناك منتجون أقل بكثير لـ"نسخ" الآي بي إم اليوم مقارنة بما كان عليه الوضع قبل 15 سنة. وانظر إلى ما حدث للآلة الكاتبة ولمنتجي شريط الثماني أغاني. يواجه الموازنون والمضاربون الريبة أيضاً ويمكن أن يخسروا الملايين. عندما يفقدون مبالغ ضخمة، تكون هذه هي أخبار المساء. مع ذلك، لا يجب أبداً أن ننسي أنّ اقتصاد السوق هو اقتصاد ربح *وخسارة* (ولهذا السبب كان عنوان هذا الفصل) – الربح والخسارة الاقتصادية يمكن أن يظهران فقط في عالم من الريبة.

ذلك الصوت من آخر القاعة كان صبوراً معنا لمدّة طويلة. إنه يتدخّل ويقول: "رجال الأعمال الذين يتمتّعون بالأرباح محظوظون فحسب، وأولئك الذين يعانون من الخسائر فقط سيئو الحظ. إنّ المعلومات الوحيدة التي يخلقونها هي: كان محظوظاً، كانت سيئة الحظ. وحظّهم يمكن أن يتغيّر غداً. كيف تعتبر أيّ من هذه المعلومات مفيدة؟" لا شكّ أن *بعض* الأرباح والخسائر، في أيّ وقت كان، كانت بسبب مجرد مصادفة وفرصة. لا أحد ينكر تلك الحقيقة. لكن إذا كان الحظّ هو المصدر الرئيسي للربح التجاري، فقد لا نستطيع أن نتوقّع من عمليات السوق أن تصبح أكثر تكاملاً وتنسيقاً مع المكان والوقت – الحقائق التي نلاحظها في العالم الحقيقي. ظهرت طريقة التفكير الاقتصادية، مع آدم سميث وآخرون، في محاولة لتوضيح وفهم حقائق العالم الحقيقي تلك. ستعجز عمليات السوق المنظّمة (مثل أنماط حركة المرور المنظّمة) عن الظهور إذا كانت خطط الناس – بما في ذلك الخطط التجارية – يمكن أن تنجز فقط بدون حظّ تماماً – قد لا يمكن أن نتوقّع من العروض والطلبات أن تصبح منسّقة بشكل أفضل في أسواق الأنسولين، والذرة، والقيثارات، والغازولين، والرعاية الصحية، والأسواق الأخرى التي ناقشناها في الفصول السبعة السابقة. سنلاحظ بدلاً من ذلك الفوضى فقط. لن يبقى لنا مجتمع تجاري عامل لنوضّحه.

الربح والخسارة كإشارات تنسيق: دور الحساب النقدي

إن ميل الناس في المجتمع التجاري للوصول إلى تنسيق أفضل لخططهم الخاصة بالإنتاج والاستهلاك – أي، الميل لتنظيف الأسواق – يستند إلى شيء أساسي أكثر من الحظّ أو المصادفة المحضة. تخلق الأسواق المعلومات. الناس، عن طريق تبادل حقوق ملكيتهم بحرية، موجّهون من قبل، ويتعلّمون من، إشارات السعر التي تظهر في عملية السوق. رجال الأعمال الناجحون عندهم فائدة مقارنة في اكتشاف الفروق المربحة بين إشارات السعر تلك – يبحثون عن فرص للشراء بسعر منخفض والبيع بسعر مرتفع. يستعمل رجال الأعمال أسعار السوق للحكم على التكاليف المتوقّعة لنشاطاتهم، وعلى العائدات المتوقّعة. ذلك أن أسعار السوق هي المفتاح لتخمين ما إذا كانت مساعي عمل تجاري معيّن – سواء كان مجرد مطعم بيتزا جديد آخر أو إبداع تقني ثوري – سيدمج المصادر النادرة بأسلوب أكثر كفاءة وأكثر ربحاً أو بأسلوب غير كفء وغير مربح. نجد حافلات قليلة جداً، إذا كان هناك أيّ منها، مصنوعة من الذهب، بالرغم من أن المنتجين أحرار في استعمال الذهب إذا كانوا يرغبون بذلك. لماذا لا يفعلون ذلك؟ إنهم يتوقّعون، باستعمال معلومات السعر المتوفرة لديهم، بأنّ الحافلات الذهبية – مع أنها نادر وفريدة – ستكون

تخلق الأسواق معلومات وحوافز للعمل والتصرف وفق تلك المعلومات.

غير مربحة على الإطلاق. إذن، لماذا سيضعون ثروتهم في هذا الخطّ من العمل؟

المؤسسات وقواعد اللعبة أمور مهمة! الحساب النقدي يمكن أن يحدث فقط في نظام يستند على حقوق الملكية الخاصة، وتبادل السوق، واستعمال المال. لودفيج فون ميسز ، الاقتصادي النمساوي، وضعها بهذه الطريقة:

إنّ نظام الحساب الاقتصادي المصطلحات النقدية مشروط من قبل بعض المؤسسات الاجتماعية. يمكن أن يعمل فقط في وضع مؤسساتي لتقسيم العمل والملكية الخاصة لوسائل الإنتاج التي تشترى وتباع فيها كل أنواع السلع والخدمات مقابل وسيلة مبادلة مستعمل بشكل عام، بمعنى آخر : المال.

الحساب النقدي هو الأداة الرئيسية للتخطيط والتصرّف وفق الوضع الاجتماعي لمجتمع الاقتصاد الحرّ الموجّه والمحكوم بالسوق وأسعاره. لقد تطوّر في هذا الإطار وأتقن بشكل تدريجي مع التحسين الذي طرأ على آلية السوق ومع التوسّع في مجال الأشياء التي يتم التفاوض عليها في الأسواق مقابل المال. لقد كان حساباً اقتصادياً خصّص لقياس، وعدّ، وحساب الدور الذي يلعبونه في تمدّننا الكمّي والحاسبي.

الربح المتوقّع مقابل المدرك

بهذه الطريقة، تزوّد حسابات رجل الأعمال اليومية للربح المتوقّع معلومات مفيدة لتحديد ما إذا كان عليه أن ينشغل في الموازنة أم لا أو أن يطلق مشروعاً جديداً. أرباح أو خسائر رجل الأعمال المدركة ستبيّن بشكل إضافي وأبعد دقة البصيرة التجارية. توقّع التمتّع بالمتبقي – الربح الاقتصادي – يزوّد الحافز للتصرّف بشكل تجاري. رجل الأعمال، بتحقيقه للربح، يحصل على ثروة أكثر. لكن ما هو مهم على حد سواء، أن رجال الأعمال الذين يسيئون تقدير إمكانيات الربح، والذين يواجهون في الحقيقة خسارة اقتصادية، يحطّمون ثروتهم. مثل رجال الأعمال هؤلاء يعانون من ضريبة استعمال الموارد بشكل غير فعّال. سيعاد تخصيص المصادر النادرة تلك إلى آخرين يعتقدون أنّه يمكنهم أن يجدوا استعمالات أكثر ربحاً وفعالية. تعلّم مالكو مصانع شريط الثماني أغاني بصعوبة، بالرغم من أنّه ما زال عندهم حرية إنتاج شريط الثماني أغاني، أنّ المستهلكين لم يعودوا يقيّمون منتجهم كما كانوا سابقاً، وأن الاستمرار في ذلك العمل التجاري سيخفّض ثروة المالكين إلى حدٍّ أبعد. بممارسة خيارهم لمغادرة السوق – ترك تصنيع تلك المنتجات – تصبح الأرض، والعمالة، والمصادر النادرة الأخرى متوفرة لإنتاج أشياء ذات قيمة أكبر من أشرطة الثماني أغاني.

أنواع المضاربة

يعرّف القاموس المضاربة بـ "تجارة على أمل الربح من التغييرات في سعر السوق." ذلك تعريف ضيّق جداً، لكنّه سيعمل لنبدأ منه. المضارب الأكثر شهرة (أو بدقّة أكثر ، الأكثر مذمّة واحتقاراً) هو "دبّ" وول ستريت، الذي "يبيع" القصير – أي، يبيع الأسهم التي لا يمتلكها المضارب في وقت البيع على أن يتم التسليم في المستقبل. يعتقد الدببة أنّ السهم سيهبط في السعر ، ولذلك عندما يأتي وقت تسليم الأسهم، يمكنهم أن يشتروها بسعر منخفض وقد باعوها سابقاً بالسعر الأعلى الذي اتّفق عليه.

مضارب أكثر أهميّة هو مضارب السلعة، الذي يمكن أن يتاجر بمواد مثل الحنطة، أو حبّ الصويا، أو الخنازير ، أو الخشب، أو السكّر ، أو الكاكاو ، أو النحاس. (يمكنك أن تجد قائمة طويلة بأكثر أسواق السلع أهمية في صحيفة الوول ستريت.) هذا النوع من المضاربين يشتري ويبيع "أسهم مستقبلية". إنها عبارة عن اتفاقيات لتسليم أو لاستلام كميات من السلعة، عند تاريخ محدّد في المستقبل، بسعر يتم تحديده الآن.

المضارب الأقل شهرة هو أنت نفسك. أنت تشتري التعليم الآن، جزئياً على أمل أنّه سيزيد قيمة خدمات العمل التي ستبيعها في المستقبل. لكن المستقبل مجهول، وبالتالي فإن السعر الفعلي لخدماتك يمكن أن تصبح متدنية جداً لتبرير استثمارك الحالي. على الرغم من هذا، لقد قرّرت انتهاز الفرصة وقبول التحدي. مضارب مألوف آخر هو المستهلك الذي يقرأ أنه من المتوقّع أن يرتفع سعر السكّر ويستجيب لذلك بتعبئة المخزن بزاد يكفي لسنتين. إذا ارتفع سعر السكّر بما فيه الكفاية، فإن مدّخري السكّر أولئك سيكسبون. أما إذا لم يرتفع، فإنهم سيخسرون؛ ثروتهم ربطت بالسكّر، سكر مبعثر على رفوف المخزن ويمنع فرصة شراء أصول أكثر قيمةً.
سائق الدبابة الذي يعبّئ خزان الغازولين عندما يرى لافتة تعلن عن غالون الغازولين يباع بسنتين أقل من السعر العادي يضارب؛ قد يكون السعر أقل بأربع سنتات بعد بنايتين. إنّ سائق الدبابة الذي يقود دبابته وهي فارغة تقريباً أملاً بالحصول على سعر أقل في الأمام هو مضارب سيئ السمعة. والسائقون الذين "يعبئون" خزانات دباباتهم بشكل مستمر عندما يُشاع أنه سيصبح هناك نقص عند مزوّدي الغازولين هم بالتأكيد مضاربون.
لكن العديد من الناس، وهم يخفقون في ملاحظة أنّهم هم أنفسهم مضاربون في أغلب الأحيان، يلقون بالملامة على "الاستغلاليين" الذين يزعمون أنهم "يستغلّون" الحالات الخاصّة والناس الأبرياء بحثاً عن الربح. هل المضاربون حقاً هم أعداء الناس الذين يزعمون في أغلب الأحيان أنهم كذلك؟ يقال في أغلب الأحيان أنّ المضاربين يستغلّون الكوارث الطبيعية عن طريق رفع الأسعار قبل أن تحدث الكارثة. والكارثة المتوقّعة أحيانا لا تحدث أبداً. ذلك حقيقي. لكنّه فقط جزء واحد صغير ومضلّل من الحقيقة.

عواقب المضاربة التجارية

افترض أنه بدأت في أوائل الصيف تتجمّع أدلة على أن آفة ورقة الذرة تنتشر إلى المناطق الرئيسية المنتجة للذرة في منطقة الوسط الغربي. كنتيجة لذلك، من الممكن أن تباد نسبة مئوية هامّة من محصول ذرة السنة. الناس الذين يعتقدون أن هذا من المحتمل أن يحدث سيتوقّعون بالتالي سعر أعلى للذرة في الخريف. هذا التوقّع سيقنع بعض الناس بسحب بعض الذرة من الاستهلاك الحالي حتى يسوّقونه في الخريف عندما يكون السعر أعلى، كما يعتقدون. تلك مضاربة.

ينشغل العديد من الأطراف المختلفة في مثل هذه المضاربة: يستبدل المزارعون الذرة بغذاء ماشية آخر لكي يبقوا على مخزونهم من الذرة بمستوى أعلى، إمّا لتجنّب الاضطرار لشراء الذرة لاحقاً بسعر أعلى أو لكي يكونوا قادرين على بيعه بعد ذلك بالسعر الأعلى؛ يزيد المستعملون الصناعيون مخزوناتهم الآن كون السعر منخفض نسبياً؛ والتجّار الذين قد لا يميّزون بين بوشل من الذرة ومكيال من فول الصويا يحاولون تحقيق الأرباح من الشراء بالسعر الرخيص الآن والبيع بالسعر الغالي لاحقاً. هناك أسواق سلع منظّمة بشكل جيد لتسهيل هذا النوع من الصفقات، التي يمكن للناس فيها أن يشتروا أو يبيعوا "أسهم مستقبلية". إنّ تأثير كلّ هذه النشاطات هو تخفيض كمية الذرة المتوفرة حالياً في السوق؛ وبالتي سيرتفع السعر. وتماماً كما احتجّ الناقد، يرتفع السعر قبل أن تحدث الكارثة.

السعر
مباع
محصود
السنة 1
الطلب
الكمية
السعر
محصود
مباع
السنة 2
الطلب
الكمية

التخزين في السنة الجيدة من أجل البيع في السنة السيئة يثبت السعر.

لكن ذلك جزء من الصورة فقط. تسبّب نشاطات المضاربة هذه أن تنقل الذرة بمرور الوقت من فترة الوفرة النسبية إلى فترة ذات ندرة أعظم. لذلك سيكون السعر في الخريف، عندما يتوقّع أن يكون للنكبة تأثيرها، أقل مما سيكون عليه بدون تلك النشاطات. لذلك سيوازن المضاربون تدفق السلع إلى الاستهلاك ويقلّلون تقلبات السعر مع مرور الوقت. لأن تقلبات السعر تخلق الأخطار لأولئك الذين يزرعون أو يستعملون الذرة، المضاربون في الحقيقة يحوّلون الخطر إلى الآخرين. بدقّة أكثر، إنهم، أملاً في الربح، يشترون الخطر من

الأشخاص الآخرين الأقل رغبة بتحمّل الخطر ويرغبون بدفع شيء على شكل عائدات أقل متوقّعة لتفادي هذا الخطر. تلك هي الفائدة المقارنة للمضارب. (أولئك الذين يختارون البيع لتقليل الخطر الخاص بهم ويبيعونه للآخرين يدعون المراوغون hedgers.)

مضاربو السلعة وأسواق الأسهم المستقبلية

قارن آدم سميث مرّة أولئك الأشخاص الذين يضاربون على السعر المستقبلي للحبوب بالقبطان المتعقل لسفينة مبحرة، ذلك الذي يفرض على الطاقم حصص غذائية قليلة، في اللحظة التي يكتشف فيها أنه لم يتبقى على السفينة غذاء يكفي لنهاية الرحلة البحرية. مضاربو الحبوب، كما ناقش سميث، يقلّلون المعاناة التي يسببها ذلك الحصاد الرديء عن طريق إقناع المستهلكين بالبدء بالاقتصاد مبكراً. ما زالت تلك هي إحدى أهم إنجازات مضاربي السلعة المحترفين. يمكننا أن نرى كيف تعمل فقط بالنظر إلى المضاربة على الأسهم المستقبلية للنفط الخامّ.

تبقي بورصة نيويورك التجارية على سوق لعقود الأسهم المستقبلية لحلوى خفيفة، الصنف الأكثر انتشاراً من النفط الخامّ (لا يعرف المؤلفون ما إذا كان للنفط طعم حلو حقاً، لكنّنا نقبل الكلمة). كلّ عقد يتطلّب تسليم أو استلام 1,000 برميل من النفط الخامّ في شهر مستقبلي محدّد عند سعر متّفق عليه الآن. تستعمل هذه السوق من قبل كلٍّ من منتجي النفط الذين يريدون التأمين على أنفسهم ضدّ نتائج هبوط مستقبلي محتمل في سعر منتجهم، ومستهلكي النفط الذين يريدون التأمين على أنفسهم ضدّ النتائج المعاكسة من ارتفاع في سعر النفط.

على سبيل المثال، مسئولو شركة الطيران الذين يتطلّعون إلى عمل صيفي مزدهر قد يبدؤون بالقلق في مايو/ أيار حول زيادة صيفية في تكاليف الوقود التي يمكن أن تبيد كلّ الأرباح التي يأملون في تحقيقها. يمكن لشركات الطيران أن تأخذ تأميناً – وبالتالي، يقلّلون خطرهم – ضدّ ذلك الاحتمال عن طريق شراء، في مايو/ أيار، أسهم نفط خامّ مستقبلية لكلّ شهر من شهور الصيف القادم. إذا اشترت شركة الطيران أسهم أغسطس/ آب المستقبلية في مايو/ أيار بشعر 16.50 دولار، السعر الذي يتاجرون به في مايو/ أيار، فإنها تتحصّن ضدّ أيّ يزيد في تكاليف الوقود في شهر أغسطس/ آب. إن زيادة بمقدار 10 بالمائة في سعر الوقود النفاذ، الذي تسببه الزيادة في أسعار النفط، ستقلل من أرباح شركة الطيران عن طريق رفع تكاليفها التشغيلية. لكن هذا التخفيض في الأرباح سيُعادل بزيادة مقدارها 10 بالمائة في سعر عقود شهر أغسطس/ آب التي اشترتها شركة الطيران في مايو/ أيار، لأن سعر عقود الأسهم المستقبلية سيتغيّر لمجاراة سعر السلعة الفعلي كلما اقترب التاريخ الذي تمت عليه العقود. كلّ هذه الأمور تعمل كما لو أنّ بائع عقد الأسهم المستقبلية يسلّم النفط إلى المشتري في أغسطس/ آب عند السعر المتّفق عليه وهو 16.50 دولار ويقوم مشتري العقد بعد ذلك ببيع ذلك النفط بسعر أغسطس/ آب البالغ 18.15 دولار، سعر أعلى بمقدار 10 بالمائة من السعر الذي كان متوقّعاً عموماً في مايو/ أيار.

كلنا نواجه مستقبلاً مجهولاً. الأسعار يمكن أن ترتفع أو تنخفض، أو حتى أن تبقى بدون تغيير. *تسمح أسواق الأسهم المستقبلية للناس بتخصيص أخطارهم والتعامل مع الريبة بأفضل طريقة يرونها مناسبة لهم.* أولئك الذين يرغبون بتخفيض خطرهم (يدعوهم الاقتصاديون بـ "متجنبي الخطر") عندهم خيار المراوغة. أولئك الذين يرغبون بزيادة تعرّضهم للخطر (يدعوهم الاقتصاديون بـ "آخذو الخطر") عندهم خيار المضاربة.

المراوغة تقلّل الخطر. تتخلّى شركة الطيران عن الأرباح الإضافية التي يمكن أن تحققها إذا انخفض سعر المنتجات النفطية لكي تتفادى الخسارة التي ستتحمّلها إذا ارتفع سعر المنتجات النفطية. منتجو النفط، من الناحية الأخرى، سيراوغون في مايو/ أيار ببيع أسهم أغسطس/ آب المستقبلية. المنتجون بذلك يصوّبون سعر مايو/ أيار من أسهم أغسطس/ آب المستقبلية لعدد من البراميل بقدر ما تغطّي عقودهم. إنهم يأمّنون ضدّ هبوط السعر تماماً كما تأمّن شركات الطيران ضدّ ارتفاع السعر. إذا باع

المزارع الذي يبيع أسهم ذرة سبتمبر/ أيلول المستقبلية عندما يزرعها في مايو/ أيار يراوغ. شركة صنع رقائق الذرة تراوغ عن طريق شراء أسهم الذرة المستقبلية.

المنتجين أسهم أغسطس/ آب المستقبلية في مايو/ أيار بسعر 16.50 دولار وبدا السعر في أغسطس/ آب 10 بالمائة أعلى من المتوقّع، فإنهم سيحققون ربحاً أكثر مما توقّعوا على كلّ النفط الذي يبيعونه في أغسطس/ آب؛ لكن جزء من هذا سيُعادل بالخسارة التي تتحمّلها الشركة على عقود الأسهم المستقبلية تلك، التي كانت سترتفع إلى 18.15 دولار، الأمر الذي يتطلّب منهم (في الواقع) شراء النفط بسعر 18.15 دولار للبرميل ويعيدون بيعه بسعر العقد البالغ 16.50 دولار. لقد كان هدف عملية المراوغة بالنسبة للمنتجين، بالطبع، التأمين ضدّ الخسائر التي سيتحمّلونها إذا انخفض سعر المنتج بين شهري مايو/ أيار وأغسطس/ آب. إنهم يتخلّون عن الربح الذي ينتج من زيادة السعر لكي يؤمّنوا ضدّ الخسارة التي سيعانون منها في حال هبوط السعر.

ما هو دور المضارب المحترف في كلّ هذا؟ ابتداءً، المضاربون يوسّعون السوق. يتأكّدون من أنّ أولئك الذين بحاجة لشراء أو بيع الأسهم المستقبلية يمكنهم أن يجدوا أناس على الجانب الآخر من السوق جاهزين للمتاجرة معهم. افترض أن الكثير من مستهلكي النفط بدءوا بالقلق حول الزيادة المستقبلية في أسعار النفط ولذلك يحاولون أن يشتروا أسهم النفط المستقبلية. ليس هناك سبب للاعتقاد بأن منتجي النفط سيكونون راغبين ببيع كلّ العقود التي يرغب المستهلكون بشرائها. لكن عندما يصبح هناك نقص في الباعة، يبدأ سعر العقود بالارتفاع، ويجذب ذلك المضاربين المحترفين. هؤلاء هم الناس الذين تخصّصوا في كسب المعلومات حول السلعة التي تم الاتفاق على المتاجرة بأسهمها المستقبلية. إنهم يتقدّمون ويواجهون الخطر بشكل متعمد لأنهم يعتقدون أنّ معرفتهم الخاصّة تمكّنهم من توقّع السياق المستقبلي للأسعار أفضل من الآخرين. *المضاربون يقبلون الخطر – عند سعر متّفق عليه بشكل متبادل – الذي يسعى المراوغون إلى تفاديه*. ذلك ما يعنيه الاقتصاديون عندما يقولون أنّ أسواق الأسهم المستقبلية تعطي الناس الفرصة لتخصيص الأخطار.

على أية حال، المضاربون يعملون أكثر بكثير من مجرد مساعدة المراوغين. عند مضاربي النفط المحترفين نظرة حادة لأيّ شئ قد يؤثّر على عرض أو طلب النفط وبالتالي يعدّل سعره، مثل الاكتشافات الجديدة، الخصومات العسكرية، الثورات، التضارب بين أعضاء منظمة الأقطار المصدرة للنفط (أوبك), انسجام جديد بين أعضاء الأوبك، عواصف حادّة في المناطق المنتجة للبترول البعيدة عن الشاطئ، التغيرات السياسية التي قد تؤثّر على سياسات طاقة الحكومات، فترات الركود في الاقتصاد الصناعي التي تخفّض الطلب على النفط، تحوّلات في وجهات النظر تجاه البيئة – أيّ شيءٍ مطلقاً. عندما يعتقدون أنّ النفط سيصبح أكثر ندرة، يشترون أسهم النفط المستقبلية. هذا التصرف يبدأ برفع سعر الأسهم المستقبلية. عندما يلاحظ أناس آخرون أنّ أسعار الأسهم المستقبلية ترتفع، يستنتجون بأنّ أولئك الموجودون في أفضل موقع للمعرفة قد وضعوا مالهم عند سعر أعلى في المستقبل وهم يعدّلون تصرفاتهم الخاصة وفقاً لذلك. ذلك يساعد كلّ من تبقّى منا.

أولئك الذين يحتفظون بمخزون كبير من النفط الخامّ، على سبيل المثال، سيخفّضون مبيعاتهم الحالية لكي يكون عندهم كمية أكبر للمبيعات المستقبلية، عندما يتوقع أن يكون السعر أعلى، وبالتالي ستنقص الكمية المعروضة حالياً. أولئك الذين يخطّطون للشراء في المستقبل سيحاولون تعجيل مشترياتهم للتغلب على زيادات السعر المتوقّعة، والطلب الحالي سيزيد. ستكون نتيجة هذا التخفيض الحالي في الكمية المعروضة والزيادة الحالية في الطلب – تذكّر، المثار بزيادة سعر الأسهم المستقبلية الذي سبّبه المضاربون – زيادة حالية في سعر النفط. الزيادة المستقبلية المتوقّعة ستصبح زيادة الآن. وزيادة السعر تلك ستقيّد كلّ شخص الذي يستعمل المنتجات النفطية بسبب حفظ الموارد، بما في ذلك ملايين الناس الذين لا يعرفون حتى أين يجدون أسعار الأسهم المستقبلية في الصحيفة اليومية. المستخدمون النهائيون للمنتجات النفطية سيستجيبون للزيادة في السعر الحالي عن طريق البدء الآن بالاقتصاد في الاستهلاك.

هل ذلك أمر جيد أم سيئ؟ افترض بأنّ أعمال المضاربين كانت مستندة على توقّعات الخصومات العسكرية في الشرق الأوسط التي ستعرقل بجدية تدفق النفط إلى الأسواق العالمية. أيّهما أفضل؟ أن لا يكون عندنا أي تنبيه مسبق، وأن لا يكون عندنا أي شيء

للاستعداد، وأن نجري كلّ تعديلاتنا عندما تحدث العرقلة فعلاً؟ أم أن نتلقّى تنبيه مبكّر، ونبدأ نقتصد من الآن، وأن يكون هناك نفط أكثر متوفّر لنا ليمدّنا عندما تحدث العرقلة؟

من الصعب رؤية أن السيناريو الأول يمكن أن يكون أفضل من الثاني. بالطبع، إلا إذا كان المضاربون مخطئين – وهو أمر محتمل بالتأكيد. إذا كانوا مخطئين فإن تصرفاتهم ستسبّب ارتفاع سعر النفط ومنتجاته تحسّباً لكارثة لم تحدث أبداً. سيكون علينا أن نقتصد عندما لا يكون هناك سبب للقيام بذلك. والمنتجات النفطية التي وفّرناها من خلال جهودنا ستكون متوفّرة لتخفيض الأسعار المستقبلية إلى مستوى أقل مما كانت ستكون عليه ما عدا ذلك. المضاربون المخطئون يسببون بأنفسهم تقلبات في السعر يعرقلون توازن العرض والطلب.

لكنّهم غالباً ما يكونوا محقّين أكثر بكثير من كونهم مخطئين. إن عملهم أن يكونوا محقّين – ثروتهم على الخطّ – ولن يستمروا في العمل التجاري طويلاً لو كانوا مخطئين في أغلب الأحيان. علاوة على ذلك، عندما يكونون مخطئين، يكونون سريعين في التعلّم وتعديل سلوكهم؛ فيما عدا ذلك سيطردون من سوق الأسهم المستقبلية (أو كما حدث مع شخصية دان أكرويد في الفلم، النزهات العظيمة، سيعلقون وهم يرتدون ستر العدّاء الأصفر، يجلبون القهوة للمضاربين المحترفين في طوابق التبادل). إنهم ليسوا مثل الناس الذين لا يجب عليهم أن يدفعوا ثمن أخطائهم الخاصة ولذلك يمكنهم أن يستمرّوا بالتمسك بعناد بالتنبؤ بعد أن يتمكن كلّ شخص منطقي ونزيه من أن يرى أنّه مدحوض.

تزوّد أسواق الأسهم المستقبلية الإشارات حول الأسعار المستقبلية للسلع النادرة.

المضاربون المحترفون هم نظام الإنذار المبكّر عن بعد الخاص بنا. إنهم يمكّنوننا من تفادي الأزمات عن طريق إعطائنا معلومات وحافز أفضل للتصرّف بناء عليه. إن بيعهم وشرائهم لعقود الأسهم المستقبلية يزوّدنا بالتوقّعات المعدّلة بشكل مستمر لما ستكون عليه الأسعار في المستقبل، وبذلك يمكّنونا جميعاً من اتخاذ قرارات أفضل في الوقت الحاضر. مثل السماسرة، المضاربون مصدر ثمين. إذا هدّدت الخصومة السياسية أحياناً بتحويلهم إلى أنواع معرّضة لخطر الانقراض، فإن الفهم أفضل لأسواق الأسهم المستقبلية ووظائف المضاربين يمكن أن يساعد في الإبقاء عليهم.

المتنبئون والخسائر

على أية حال، كلّ هذا يفترض أن المضاربون محقّون في توقّعاتهم. ماذا لو ظهر بدلا من ذلك محصول كبير جداً؟ الآفة لا تظهر والطقس يبدو رائعاً لزراعة الذرة. حينها يكون المضاربون فد نقلوا الذرة من فترة الوفرة الأقل إلى فترة الوفرة الأكبر وبذلك يكبّرون تقلبات السعر. هذه العملية هي بشكل واضح إعادة تخصيص سيئة الحظ للمصادر، تتضمّن كما هي تسليم بعض الذرة ذات قيمة عالية الآن من أجل الحصول لاحقاً على كمية مساوية من الذرة ذات قيمة متدنية. هذا لا يساعد أي أحد.

لكنه غير مربح حتى للمضاربين! إنهم سيتحمّلون الخسائر في الوقت الذي تمنّوا فيه تحقيق المكاسب. ولذلك، يجب أن لا نتوقّع أنهم سيتصرّفون على هذا النمط إلا كنتيجة للجهل. هل من المحتمل أن يصبح المضاربون جاهلون؟ المضاربون يرتكبون الأخطاء. (وإلا لماذا يدعون بالمضاربين؟) لكن بالعيش كما نحن نعيش في عالم مجهول، لا يكون لنا خيار للتصرّف إلا مع وجود الريبة. لا نستطيع الهروب من الريبة ونتائج الجهل برفض التصرّف أو توقّع المستقبل. وإذا كنّا نعتقد بأنّنا نعرف أكثر من المضاربون، فيمكننا أن نواجههم بالرهان ضدّهم على الربح. إنه من الملهم ملاحظة أنّ أولئك الذين ينتقدون المضاربون بسبب إساءة قراءتهم للمستقبل نادراً ما يعبّرون بفعالية عن بصيرتهم الأكبر المفترضة عن طريق دخول السوق ضدّهم. الإدراك المتأخر، بالطبع، يكون دائماً عند العرض الضخم – والسعر المنخفض بشكل مناسب.

يزوّد المضاربون معلومات ليراها الجميع. إنهم مصدر مهم آخر للمعلومات التي تخلق في عمليات السوق. عروضهم للشراء والبيع تعبّر عن أحكامهم فيما يتعلّق بالمستقبل المرتبط بالحاضر. إنّ الأسعار التي تتولّد من نشاطاتهم، مثل كلّ أسعار، هي مؤشرات للقيمة: معلومات لصانعي القرار حول تكاليف الفرصة البديلة الحالية والمستقبلية. هذه المعلومات مهمة بالنسبة لأولئك الذين يحاولون دائماً تقليل الخطر على الأقل بنفس أهميتها بالنسبة لأولئك الذين يحبّون المغامرة. إنّه صحيح أن المعلومات التي يزوّدونها هي معلومات "سيئة" عندما يكون المضاربون مخطئين. لكن الضرب على هذا الوتر هو مرة أخرى حالة مقارنة وضع سيّئ مع وضع أفضل لكن مستحيل الإدراك. إذا كنا نعتقد بأنّه يمكننا أن نقرأ المستقبل أفضل من المضاربين، فإننا أحرار في أن نبدي إداناتنا للمال، وأن نربح من بصيرتنا وفهمنا العميق، وأن نفيد أناس آخرين في العملية. تسمح لنا السوق الحرّة بذلك الخيار.

في هذه الأثناء، أولئك الذين تُدخلهم فعالياتهم التجارية في استعمال السلع التي يتاجر بها بشكل مضارب يقومون باستعمال فعّال للمعلومات المولّدة من قبل المضاربين. يراجع المزارعون الأسعار المتوقّعة في أسواق عقود الأسهم المستقبلية الخاصة بتبادلات السلع لكي يرسمون خططهم ويقوم المستعملون الصناعيون بالشيء ذاته. وأولئك الذين يستعملون السلع التي لا تعتبر بشكل اعتيادي كسلع مضاربة يستفيدون أيضاً من المعلومات التي تولّد من قبل المضاربين. كلنا نستعمل الأسعار كمعلومات، وتعكس الأسعار العطاءات المتنافسة وتستند العروض إلى درجة كبيرة حتماً على قراءة المستقبل (المضاربة!). الكوارث الطبيعية مثل الجفاف، وأمراض المحاصيل، والصقيع غير الموسميّ لها تأثيرات صغيرة جداً على سعر وتوفر الحبوب، والفاكهة، والخضار في الولايات المتّحدة الأمريكية. يعود الفضل في ذلك بشكل كبير إلى المضاربين، الذين تعمل بصيرتهم كحاجز فعّال بين تقلّبات الطبيعة التي يصعب التنبّؤ بها والموثوقيّة القوية للبقالين.

خلاصة ذلك، بينما يميل *السماسرة* إلى تنسيق تبادلات السوق عبر المناطق، دامجين الأسواق المحلية مع نظام اقتصادي وطني وعالمي معقّد بشكل كبير، يميل *المضاربون* – سواء كانوا يدركون ذلك بشكل كامل أم لا – إلى تنسيق تبادلات السوق عبر *الوقت*. إنهم يميلون إلى تقريب الكمية المعروضة من الكمية المطلوبة. ليس فقط خطط العرض والطلب الحالية ولكن أيضاً خطط المستقبل المنظور. السماسرة والمضاربون التجاريون، في متابعة لما يعتقدون أنه الفائدة المقارنة لهم، يجاهدون "فحسب" لتحقيق الأرباح. على أية حال، تخطو طريقة التفكير الاقتصادية خطوة خارج صندوق "الاستغلال المجرد"، وتحلّل الفرص التي يخلقونها والتي تعلم الناس وتقدّم لهم فرصة تخصيص أخطارهم. يوفّر هؤلاء الاختصاصيون بشكل كفء مصادر مهمة للمعلومات النادرة لبقّيتنا الذين تقع فوائدهم المقارنة في مكان آخر.

ينسّق السماسرة الأسواق عبر المناطق المختلفة؛ ينسّق المضاربون الأسواق عبر الوقت.

احذر من الخبراء

إذن، المفتاح إلى عملية سوق متينة وكفء مفتاح بسيط لكن غير مقدّر بشكل كافي. إنه الدخول والخروج المفتوح. يسمح الدخول والخروج المفتوح لأولئك الناس الذين يعتقدون بأنّ عندهم فائدة مقارنة في نشاط تجاري ما (مثل الموازنة، والإبداع) بدخول الأسواق والمتاجرة كما يرونه مناسباً. إذا كان حكمهم صحيح، سيكسبون الأرباح – وتلك الأرباح المدركة ستدل رجال الأعمال الآخرين على دخول السوق أيضاً وتقليد الناجحين. كنتيجة لذلك ستخدم وتشبع طلبات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة. لكن ما هو مهم على حد سواء، أن قواعد اللعبة هذه تسمح لأولئك الناس الذين كان عندهم مرّة – أو اعتقدوا ببساطة أنّه كان عندهم – فائدة مقارنة في العمل الحرّ بمغادرة السوق إذا كانونا يواجهون خسائر اقتصادية ويرغبون في البحث عن الفرص في مكان آخر. إضافة إلى ذلك، تكشف تلك الخسائر الأخطاء في إساءة تقدير قيمة المصادر النادرة.

يمكن للفائدة المقارنة أن تتغيّر عبر الوقت – وهي في أغلب الأحيان تقوم بذلك – مع تغيّر منطقة التخصص المدركة لتكاليف ومنافع شخص ما. لم نقصد بتأكيدنا على دور العمل الحرّ رفع "رجل الأعمال" إلى مركز اجتماعي خاصّ خالٍ من النقد. نؤكّد على دور النشاط التجاري في تسهيل وتنسيق تبادلات السوق بشكل أفضل. المهم هو الاعتراف بتأثيرات *قواعد اللعبة* – الدخول والخروج المفتوح – التي تسمح للأفراد بمتابعة النشاط التجاري إذا رغبوا بذلك. بالتأكيد الاقتصاديون غير موجودين في موقع مميّز لاختيار الناس الذين سيكونون – أو يستمرّون في أن يكونوا – رجال أعمال ناجحين في المستقبل. ولا يستطيع المسؤولون الحكوميون القيام بذلك. لا يتملك أي أحد منّا ذلك النوع من المعلومات. يعتمد المشاركون في المجتمع التجاري، بدلا من ذلك، على عملية السوق المفتوحة لتزويد تلك المعلومات، على شكل حسابات ربح وخسارة متوقّعة ومدركة، وتأثيرها على الثروة الشخصية.

الدخول والخروج المفتوح يساعدننا على اكتشاف الفائدة المقارنة الخاصة بنا.

إذا كان ذلك يبدو مختصر جداً، فخذ بعين الاعتبار القرارات والتوقّعات التالية، التي أحدثت من قبل الخبراء والسلطات في مجالاتهم الخاصة:

"الماكينات الطائرة الأثقل من الهواء مستحيلة." (اللّورد كيلفن، رئيس الجمعية الملكية، 1895).

"مثقاب (دريل) للنفط؟ هل تعني أن تثقب الأرض في محاولة لإيجاد النفط؟ أنت مجنون!" (ردّ من الحفّارين (drillers) الذين حاول إدوين إل درايك استخدامهم لمشروعه الخاص بالتنقيب عن النفط في 1859).

"كلّ شيء يمكن أن يُخترع قد أُخترِع." (تشارلز إتش دويل، مفوّض المكتب الأمريكي لبراءات الاختراع، 1899).

"نحن لا نحبّ صوتهم، وموسيقى القيثارة على الطريق في الخارج." (رفض الشركة المسجّلة ديكا للبيتلز، 1962).

"الحاسبات في المستقبل قد لا تزن أكثر من 1.5 طن." (مجلة ميكانيكا الشعبية، 1949. في الحقيقة، كانوا محقّين!)

"أعتقد أن هناك سوق عالمية ربّما لخمس حاسبات." (توماس واطسن، رئيس مجلس إدارة الآي بي إم، 1943).

"ليس هناك سبب لأن يرغب أي أحد بحاسوب في بيته." (كين أولسون، رئيس ومؤسس ورئيس مجلس إدارة ديجيتال إيكويبمنت كوربوريشن شركة الأجهزة الرقمية، 1977).

"يجب أن تكون الـ 640 كيلو بايت كافية لأي شخص." (بيل جايتس، 1981).

يسمح الدخول المفتوح بفحص واختبار هذه الادّعاءات. إنه يسمح للرواد المحتملين باختبار قرارات الرواد السابقين والسلطات الأخرى، للتصرّف بناء على ما يرونه فرص مربحة ومولّدة للثروة، ولاكتشاف فوائد مقارنة، ولزيادة الخيارات للمستهلك.

العمل الحرّ هو مصدر المجتمع للتغيير. رجال الأعمال هم الناس الذين يدركون الفجوات بين ما هو وما يمكن أن يكون ويدركون فرص الربح من إغلاق تلك الفجوات. إنهم يكتسبون السيطرة على المصادر التي يجب أن يستخدموها لغلق الفجوات عن طريق استئجار المصادر من المالكين الآخرين. يتنازل أولئك المالكين عن السيطرة على المصادر التي يمتلكونها مقابل دفعة من رجل الأعمال. إنّ مجموع هذه الدفعات، والقيمة المقدرة لتكاليف الفرصة بديلة لرجل الأعمال، هي تكلفة رجل الأعمال الكلية. إنّ الفرق بين هذه التكاليف والإيرادات الإجمالية من مشروع رجل الأعمال هو ربح رجل الأعمال – أو خسارته، إذا أخطأت بصيرته. تسمح الأسواق المفتوحة للأفراد المختلفين بالتصرّف بناءً على المعرفة متوفرة لهم لتشكيل التوقّعات ومتابعة ما يعتقدون أنّها مشاريع مربحة ومولّدة للثروة. الأسواق المغلقة – التي تمنع رجال أعمال محتملين من الدخول بشكل قانوني – تخنق المنافسة وتحدّد ميزّات عملية السوق من توليد المعرفة وتنسيق الخطط. قرارات من نوع من يجب أن يسمح له بالدخول، ومن عنده أي نوع من الفائدة المقارنة، ومن يستطيع خدمة المستهلك بشكل أكثر كفاءة، ستتّخذ بناءً على المعلومات والتوقّعات المحدودة للمشرّعين والبيروقراطيين الفرديين، الذين لا تكون ثروتهم الشخصية في أغلب الأحيان على الخطّ.

أي مجتمع يمنع الربح يضعف الشعور بالمسؤولية.

محدّدات (قيود) على المنافسة

"نحن لسنا لصالح المنافسة الحرّة. نريد منافسة عادلة!".

سيسعى رجال أعمال (أو الناس الذين يستخدمونهم) في أغلب الأحيان إلى تحديد السوق بشكل قانوني من أجل الإبقاء على فرص الربح (والراتب) الخاصة بهم. لا أحد يكره المنافسة المتزايدة أكثر من المشاريع المؤسسة حالياً. إلى ماذا تسعى نقابات وجمعيات الأطباء، أو السبّاكين، أو المزارعين، أو الطيّارين، أو مشغلي بيوت التمريض، أو منتجي السيارة، عندما تحث الحكومة على تحديد المنافسة في تجارتهم؟ إنهم يحاولون تخفيض الريبة، على الأقل لأنفسهم، عن طريق منع تخفيض السعر وإبعاد المنافسين. إذا نجحوا في جهودهم، ألا يضمنون لأنفسهم شيء قريب من الربح المضمون؟ والضمان هو على القطب المعاكس للريبة. دعنا نلقي نظرة أقرب لنرى ما إذا كانت المحدّدات على القدرة التنافسية تسبّب حقاً شيء يمكننا أن ندعوه *ربحاً مضموناً*.

افترض بأنّك عرضياً – بدون استثمار الوقت، أو الجهد، أو أي مصادر أخرى – اكتشفت طريقة لبناء مصيدة فئران أفضل. لنقل أنّك تعرقلت بالمخطّطات عندما كنت خارجاً لصيد السمك. بالاعتراف بقيمة اكتشافك، تحصل فوراً على براءة اختراع من الحكومة وتضع الخطط لدخول حيّز الإنتاج. لأن العالم سيطرق باب أي شخص ينشئ مصيدة فئران أفضل، ولأن براءة الاختراع تمنع أيّ منافس من نسخ منتجك لمدة 20 سنة، ستصبح غني. إنها حقيقة افتراضية. وتؤكّد نتائج السنة الأولى توقّعك السعيد: الدخل الصافي هو 100,000 دولار. يمكنك أن تتوقّع بشكل واثق 100,000 دولار أخرى لكلّ من السنوات الباقية. إنه يبدو *كربح سنوي وأكيد* بقيمة 100,000 دولار. لكن دعنا نتابع القصّة إلى ما بعد ذلك.

ما هو مصدر هذا "الربح"؟ إنه براءة اختراعك، بالطبع، التي تمنع المنافسة من إضعاف الفرق بين إيرادك الإجمالي وتكاليفك الإجمالية. لكن هل حسبت تكلفة إنتاج مصائد الفئران المتفوّقة هذه بدقّة؟

منافسة على الجبهات الأخرى

إذا ولّدت لك ملكية براءة الاختراع دخل صافي مؤكّد عملياً بقيمة 100,000 دولار في السّنة، ألن تولّد ملكيتها نفس الدخل تماماً لشخص آخر؟ في الحقيقة، ألن تكون براءة الاختراع شيء ذو قيمة أكبر – تولّد أكثر من 100,000 دولار سنوياً – لو كانت في أيدي شخص ما متخصّص في مصائد الفئران ويعرف أكثر منك حول إنتاجهم وتوزيعهم؟ لذا سيكون بعض من يطرق بابك عندما

تنشئ مصيدة فئران أفضل هم من منتجو مصائد الفئران الموجودون حالياً والذين يريدون شراء أو استئجار براءة اختراعك. ولذلك ستكتشف بأنّ تكلفتك للاستمرار بكونك المنتج الوحيد لمصائد الفئران المتفوّقة هذه ارتفعت بقيمة الفرصة التي ترفضها إذا رفضت بيع أو تأجير براءة اختراعك.

افترض أن صانع مؤسّس منذ مدة طويلة لمصائد الفئران يعرض عليك شراء براءة اختراعك بمبلغ 1.5 مليون دولار. كيف يمكن للشركة أن تصل إلى مثل هذه الرقم؟ يمكنها أن تقدّر أنّ براءة اختراعك ستنتج لها زيادة سنوية في دخلها الصافي بقيمة 200,000 دولار على الأقل. إذا كانت نسبة العائد الجاري على الاستثمارات المضمونة نسبياً، مثل السندات الحكومية الأمريكية، هي حالياً 7 بالمائة، فإن براءة اختراعك ستكون استثمار جيد بسعر شراء قيمته 1.5 مليون دولار؛ إنها تعد بإنتاج أكثر من 13 بالمائة في السّنة. بالطبع، تفضّل الشركة أن تحصل على براءة الاختراع تلك بسعر أقل. بسعر 1.2 مليون دولار، مبلغ الـ 200,000 يصبح عائد سنوي على الاستثمار بنسبة 16.67 بالمائة. لكن هناك منتجو مصائد فئران آخرين – 16.67 بالمائة صفقة جيدة جدا لهم للمرور بها – ولذا يرتفع العرض الفائز إلى 1.5 مليون دولار. تلك هي العملية التي سيتم فيها تقرير سعر السوق لبراءة اختراعك.

ماذا فعل كلّ هذا بـ"ربحك" السنوي البالغ 100,000 دولار؟ سيبيده كليّا ويحوّل "ربحك" إلى خسارة فعلية.

هل ترى لماذا وكيف؟ عندما تضع المنافسة بين صنّاع مصائد الفئران سعر 1.5 مليون دولار على براءة اختراعك، ستزيد التكلفة عليك لمواصلة صناعة مصائد فئران من قبلك بقيمة 105,000 دولار في السّنة على الأقل، وهو الدخل الذي ستتخلّى عنه إذا قرّرت أن لا تبيع براءة اختراعك وتستثمر الإيرادات في السندات الحكومية بنسبة 7 بالمائة في السّنة. ما حدث هو ما يلي: عندما خرجت كلمة أن ملكية براءة اختراعك كانت ضمان ربح افتراضي – دخل سنوي أكبر من التكلفة – بدأ المالكون المحتملون باستهداف براءة الاختراع. لقد حوّلت عروضهم "ربحك" إلى تكلفة إنتاج: قيمة الفرصة التي تتخلّى عنها بعدم البيع.

عندما تختفي الريبة، تتحوّل الأرباح إلى تكاليف إنتاج عن طريق العرض التنافسي.

ماذا عن الشركة التي تشتري براءة اختراعك؟ هل ستحقّق أرباحاً بعد ذلك؟ قد تحقّق. إذا سارت الأحداث كما تمنّت الشركة وزاد دخلها الصافي بمقدار 200,000 دولار في السّنة، فإن استملاك براءة الاختراع سيثبت أنه كان حركةً ذكية. بالطبع، أكثر من نصف الـ 200,000 دولار تلك ستكون تكلفة إنتاج: التخلّي عن الدخل الناتج من استثمار الـ 1.5 مليون دولار في براءة الاختراع بدلاً من السندات الحكومية. يمكن أن ينظر إلى الدخل المتبقي على أنه ربح أصيل، ناتج الريبة المسبقة حول القيمة الفعليّة لبراءة الاختراع بالنسبة للشركة المكتسبة لها، عائد على مبادرات الشركة التجارية في الحصول على براءة اختراعك واستخدامها.

لاحظ، مع ذلك، أن عملية المنافسة التي وصفت قبل قليل ستُستأنف حالما يصبح الربح "مؤكّد" نسبياً. قد تجدّد الشركات الأخرى العرض لبراءة الاختراع، وترفع سعرها إلى ما يزيد عن 1.5 مليون دولار. لا بد وأن براءة الاختراع تساوي أكثر من 1.5 مليون دولار فقط لهذه الشركة، الأمر الذي يوح بأن هذه الشركة تسيطر على بعض المصادر المتكاملة الفريدة – قد تكون مدير تسويق ذو موهبة خاصّة لتصميم إعلانات تثير الخوف المسعور من الفئران. في تلك الحالة، سعر المصادر المتكاملة سيرفع السعر عندما تكتشف شركات أخرى ما يجري وتحاول أن تحصل على هذه المصادر "المربحة" لاستعمالهم الخاص. إذا أُجبرت الشركة على أن تدفع لمدير التسويق راتب أعلى للبقاء معها، سيتحوّل جزء من "الربح" إلى إضافة على تكاليف راتبه وأجره. يمكنك أن تراقب هذا الأمر وهو يحدث في كلّ أنواع الأماكن حالما تكتشف ما الذي يجب أن تبحث عنه.

المنافسة على المورد الرئيسي

عندما تحاول الحكومة زيادة دخل مزارعي الحنطة بأن يضمنوا لهم سعر أعلى لمنتجهم، تصبح الأرض المناسبة لإنتاج الحنطة شيء أكثر قيمة، ويرتفع سعرها. بالتالي يصبح على الفلاحين المستأجرين أن يدفعوا أكثر للأرض التي يستأجرونها ويصبح على المزارعين الذين يحاولون شراء الأرض أن يدفعوا المزيد من أحل الحصول عليها. يسبّب "الربح" المتزايد لمزارعي الحنطة الذي هدفت له سياسة الحكومة هدّفت تولّد زيادة في تكلفة إنتاج حنطة، حالما تصبح تلك السياسة معروفة، من خلال ارتفاع في تكلفة استعمال الأرض. المستفيدون سيكونون أولئك الذين يمتلكون الأرض المناسبة لزراعة الحنطة قبل أن يصبح معروفاً للعموم أنّ الحكومة كانت سترفع سعر دعم الحنطة. الأرباح من الزيادة في سعر الدعم للحنطة ستذهب إلى أولئك المحظوظين بما فيه الكفاية أو إلى أولئك الواعين بما فيه الكفاية لأن يكون عندهم حقوق الملكية ذات العلاقة في الوقت المناسب.

دعم أسعار الحنطة يرفع تكلفة زراعة الحنطة.

رخص تحديد نشاط ما ترفع تكلفة الانشغال في ذلك النشاط.

عندما يضمن مشغلو سيارة الأجرة تشريعات تحدّد عدد سيارات الأجرة المرخصة للعمل في مدينة، تصبح ملكية رخصة شيء أكثر قيمة. حين ذلك سترفع المنافسة على الرخص سعرهم حتى تصبح تكلفة تشغيل سيارة أجرة – بما في ذلك تكلفة الفرصة البديلة لاكتساب أو الاحتفاظ بملكية الرخصة – مساوية للعائد من تشغيلها. ذلك لا يعني أن مشغلي سيارات الأجرة لا يحصلون على أيّ منفعة من حملتهم لكسب الرخص. أولئك الذين امتلكوا الرخص قبل المحّددات القانونية توقّعوا عموماً أن يستفيدوا من زيادة في قيمة رخصهم. تلك الزيادة هي ربحهم، وهي ما هم كانوا يتمنّونه عندما أطلقوا جهودهم لكسب الرخص، عندما أصبحوا رجال أعمال سياسيين. لكن بعد أن نجحت جهودهم لكسب الرخص، سيصبح تشغيل سيارة الأجرة أعلى تكلفة، لأن كلّ مشغل سيارة أجرة يجب عليه الآن أن يمتلك رخصة غالية لكي يقوم بعمل ذلك.

إن الحقّ في البث على قناة تلفزيون في إتش إف VHF في مدينة كبيرة هو حقّ ملكية ثمين جداً. إذا كان على لجنة الاتصالات الاتحادية أن تحدّد هذه الحقوق إلى مقدم السعر الأعلى، فإن الحكومة ستتلقّى مبلغاً ضخماً وسيصبح "الربح" من استعمال القناة تكلفة العمل التجاري بالنسبة للمذيع. في الحقيقة، على أية حال، قامت لجنة الاتصالات الاتحادية FCC دائماً بتعيين الحقّ في استعمال قناة معيّنة، بدون رسوم، على أساس المعايير الغامضة لها علاقة بجدارة وأهلية مقدمي الطلبات المتنافسين والوعود التي يقدمونها فيما يخص الخدمة الحكومية المستقبلية. كنتيجة لذلك، يتنافس مقدمي الطلبات عن طريق تعيين المحامين، والمحاسبين، وأخصائيي علاقات عامة مصنّفين للتأثير على اختيار لجنة الاتصالات الاتحادية FCC. في هذه الحالة، المورد الحرج الذي يخلق "الربح" هو قرار لجنة الاتصالات الاتحادية FCC، ولذلك تستهدف المنافسة بين رجال الأعمال اكتساب السيطرة على ذلك القرار. إنّ "الربح" من إيصال القناة تحوّل على طول الطريق إلى تكلفة ممارسة التأثير السياسي.

المنافسة وحقوق الملكية

تنشأ الأرباح والخسائر عن الريبة ولا يمكن أن توجد في غياب الريبة. حيث أنّ كلّ شيء ذو علاقة بتحقيق الربح معروف من غير ريب، سنعمل المنافسة للحصول على الربح على إزالته، إمّا بتخفيض الدخل أو برفع التكلفة. لا شيء يدعو للمفاجأة حول ذلك الاستنتاج؛ إنه ينتج بشكل منطقي من الطريقة التي عرّفنا فيها التكلفة والربح. ما يهم، وما نوى هذا الفصل توضيحه، هو الطرق التي تأخذها تلك المنافسة وذلك النشاط التجاري استجابة إلى سحر الربح المحتمل والنتائج الاجتماعية التي تنبثق عنه.

هل يقود السعي وراء الربح الناس إلى إنتاج مصائد فئران أفضل أم إلى منع الآخرين من بيع مصائد فئران أفضل في أرضهم؟ هل سينتج حنطة أكثر أم أرض مناسبة للحنطة بسعر أعلى؟ خدمة سيارة الأجرة الأفضل أم زيادة في تكلفة الرخص؟ أسعار أقل

للمستهلكين أم دخول أعلى لمالكي الموارد الحرجة؟ استكشاف أم تخفيض النفقات؟ إبداع في التقنية أم في المنظمة الاجتماعية؟ مدى أوسع من الخيارات أم محددات أكثر على الاختيار؟ أجوبة هذه الأسئلة ستعتمد على قواعد اللعبة ونظام حقوق الملكية الذي تخلقه.

ملحق: الخصم والقيم الحالية

تذكّر من الفصل الخامس أن سعر الفائدة السنوي السائد يعكس القيمة الأكبر التي يخصّصها الناس للسلع الآن على قيمة السلع بعد سنة واحدة من الآن. لذا ينتج عن ذلك أنه من أجل تحديد القيمة الحالية للسلع، يجب أن يتم خصم قيمة السلع المتوقّع استلامها بعد سنة واحدة من الآن بنسبة سعر الفائدة. عملية الخصم لتحديد القيمة الحالية للسلع المستقبلية تشغل جزء كبير من عملية اتّخاذ القرارات الاقتصادية، بما في ذلك حساب الربح أو الخسارة المستقبلية المتوقّعة. إتقان هذه العملية سيجهّزك لفهم بعض التحليل في الفصول اللاحقة بشكل أفضل وسيحيطك علماً بالإجراءات المستخدمة على نحو واسع في العالم التجاري والمالي.
افترض أنّ كليّة آيفي تعرض على أباء الطلاب المسجلين خطة تثبيت رسوم التعليم TSP. تشير الكليّة إلى أنه من المؤكّد تقريباً أن رسوم التعليم، البالغة حالياً 4,000 دولار، سترتفع كلّ سنة، بسبب التكاليف المتصاعدة. حتى أن كلية آيفي تعلن مقدماً عن نيتها في زيادة رسوم التعليم السنوية بما مقداره 400 دولار في كلّ من السنوات الثلاث القادمة. لكن الآباء الذين يشتركون في خطة تثبيت رسوم التعليم TSP يتلقون اتفاقاً خاصاً. سيدفعون 16,000 دولار في سبتمبر/ أيلول من السنة الأولى ولا شيء بعد ذلك. في الواقع، يقول دليل كلية آيفي الملوّن، أن الآباء الذين يوقّعون على خطة تثبيت رسوم التعليم TSP يوفّرون 2,400 دولار من تكلفة تعليم أبنائهم. قد تذهب كلية آيفي إلى أبعد من هذا الحدّ بدعوتها توفير بنسبة 15 بالمائة.
لكن هل مبلغ الـ 16,000 دولار الذي يدفع الآن هو حقاً أقل من 4,000 دولار تدفع الآن، زائداً 4,400 دولار تدفع بعد سنة واحدة من الآن، زائداً 4,800 دولار تدفع بعد سنتان من الآن، زائداً 5,200 دولار تدفع بعد ثلاث سنوات من الآن؟ إنّ المبالغ الثلاثة الأخيرة هي مبالغ مستحقّة في المستقبل، ودولارات مستقبلية، مثل أيّ سلع مستقبلية أخرى، يجب أن تخصم إذا أردنا تقييم قيمتهم الحالية. ماذا عن معدل الخصم الذي يجب أن نستعمله؟ أفضل جواب مزوّد بتكلفة الفرصة البديلة بالنسبة للآباء ليعيروا المال لكليّة آيفي، لأن ذلك في الواقع هو ما يقومون بعمله. إنهم يعيرون المال لكلية آيفي عن طريق دفع رسوم التعليم قبل استحقاقها. وبالتالي رسوم تعليم السنة الثانية البالغة 4,000 دولار ستعار لمدة سنة واحدة، ورسوم تعليم السنة الثالثة البالغة 4,000 دولار ستعار لمدة سنتين، ورسوم تعليم السنة الأخيرة البالغة 4,000 دولار ستعار لمدة ثلاث سنوات. ما هي الفرصة البديلة لتلك المبالغ؟

إلى أي حد تنمو المبالغ الحالية

افترض أن الآباء باعوا أسهم من أجل الحصول على المال، وأن استثماراتهم في هذه الأسهم تكسب عائد سنوي بشكل اعتيادي، في الحصص وفي الزيادة في سعر السوق، بنسبة 12 بالمائة في السنة. هذا يشير ضمناً إلى أنّ تكلفة الفرصة البديلة لإقراض 4,000 دولار إلى كليّة آيفي لسنة واحدة تساوي 480 دولار. ذلك يعني أنه سيتم إنفاق 480 دولار لتفادي زيادة قيمتها 400 دولار في رسوم التعليم المتزايدة – هذه التسوية ليست مغرية. حتى إنّ قرض السنة الثالثة عبارة عن استثمار أضعف في المستوى: 4,000 دولار تنمو في سنتين، بنسبة 12 بالمائة في السنة، إلى 4,000 × 1.12 × 1.12 أي ما يساوي 5,017.60 دولار. إنّ ظاهرة الفائدة المركّبة تعمل، وهي تجعل القرض لثلاثة سنوات مغرٍ لدرجة أقل. لتفادي زياد في رسوم تعليم السنة الأخيرة مقدارها 1,200 دولار، سيتنازل الآباء عن مبلغ 1,619.71 دولار الذي كان من الممكن أن يحصلوا عليه من ملكية السهم، لأن 4,000 دولار × $(1.12)^3$ تساوي 5,619.71 دولار.

القيمة الحالية للمبالغ المستقبلية

قيّمنا مقترح كلية آيفي بحساب الحد الذي سينمو إليه الدولار الحالي، باستخدام نسبة ملائمة للعائد على الاستثمار، في سنة واحدة، وفي سنتين، وفي ثلاث سنوات. يمكننا أن نصل إلى نفس النتيجة بالعمل في الاتّجاه الآخر. ما هي القيمة الحالية لمبلغ الـ 4,400 دولار الذي سيكون مستحقّاً بعد سنة واحدة؟ ذلك كأن تسأل: ما هي قيمة المبلغ الحالي الذي سينمو ليصل إلى 4,400 دولار بعد سنة واحدة إذا استثمر بنسبة 12 بالمائة؟ إنّ الجواب هو 4,400 دولار مقسومة على 1.12، أي ما يساوي 3,928.57 دولار، الأمر الذي يعني أنّ الآباء بدفعهم مقدماً رسوم تعليم السنة الثانية، يتنازلون الآن عن 4,000 دولار ليخسروا ما قيمته حوالي 70 دولار من القيمة الحالية لهذا المبلغ. مبلغ الـ 4,800 دولار الذي سيكون مستحقّاً بعد سنتين له قيمة حالية تساوي 4,800 مقسومةً على (1.12 × 1.12)، أي 3,826.53 دولار، وهو أقل بقيمة 175 دولار مما يدفعه الآباء في الحقيقة. مبلغ الـ 5,200، عندما يُقسم على $(1.12)^3$، يظهر لأن تكون قيمته الحالية 3,701.26 دولار فقط.

الناس الذين يقومون بهذه الحسابات أثناء اتخاذ قرارات عملهم اليومية يستعملون جداول تمكّنهم من الحساب بسرعة القيمة التي تنمو وتصل إليها قيمة مبلغ حالي أو القيمة الحالية لمبالغ مستقبلية. ثلاث من مثل هذه الجداول مزود على الصفحات القادمة. يمكنك أن تستعمل الجدولان الأول والثاني، جدول 7-1 وجدول 7-2، لتدقيق الاستنتاجات التي قدّمناها للتو، وهي طريقة مهذبة لدعوتك إلى ممارسة استخدام الجداول إلى أن تصبح قادراً على الحصول على النتائج التي قدّمناها. سيتم عرض مشكلة واحدة إضافية لتعريفك وتقديمك إلى الجدول الثالث، جدول 7-3.

القيمة الحالية للسُّناهيّات (المرتبات السنوية)

ما المبلغ الذي يجب أن يكون صانع مصائد الفئران مستعداً لدفعه ثمناً لبراءة اختراع يتوقّع أن تنتج له زيادة على صافي الدخل قيمتها 200,000 دولار في السّنة للسنوات الـ17 القادمة؟ إنه بالتأكيد أقل من 17 مضروباً في 200,000 دولار، أي 3.4 مليون دولار. إذا كانت السندات الحكومية الأمريكية متوفرة، والتي تدفع نسبة 7 بالمائة في السّنة، فإن استثمار 3.4 مليون دولار في هذه الأصول ذات الخطر المنخفض ستنتج 238,000 دولار في السّنة، وهو عائد مرتفع أعلى إلى حدّ كبير على استثمار ذو خطر أقل بكثير. علاوة على ذلك، مبلغ الـ 238,000 دولار ذاك سيستمرّ بشكل غير محدد بينما

جدول 7-1 القيمة التي سينمو إليها دولار واحد $1 في عدد معيّن للسنوات عند يركّب سنوياً عند نسب فائدة مختلفة

السنة	15%	12%	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	السنة
1	1.1500	1.1200	1.1000	1.0900	1.0800	1.0700	1.0600	1.0500	1.0400	1.0300	1.0200	1.0100	1
2	1.3225	1.2544	1.2100	1.1881	1.1664	1.1449	1.1236	1.1025	1.0816	1.0609	1.0404	1.0201	2
3	1.5209	1.4049	1.3310	1.2950	1.2597	1.2250	1.1910	1.1576	1.1249	1.0927	1.0612	1.0303	3
4	1.7490	1.5735	1.4641	1.4116	1.3605	1.3108	1.2625	1.2155	1.1699	1.1255	1.0824	1.0406	4
5	2.0114	1.7623	1.6105	1.5386	1.4693	1.4026	1.3382	1.2763	1.2167	1.1593	1.1041	1.0510	5
6	2.3131	1.9738	1.7716	1.6771	1.5869	1.5007	1.4185	1.3401	1.2653	1.1941	1.1262	1.0615	6
7	2.6600	2.2107	1.9487	1.8280	1.7138	1.6058	1.5036	1.4071	1.3159	1.2299	1.1487	1.0721	7
8	3.0590	2.4760	2.1436	1.9926	1.8509	1.7182	1.5938	1.4775	1.3686	1.2668	1.1717	1.0829	8
9	3.5179	2.7731	2.3579	2.1719	1.9990	1.8385	1.6895	1.5513	1.4233	1.3048	1.1951	1.0937	9
10	4.0456	3.1058	2.5937	2.3674	2.1589	1.9672	1.7908	1.6289	1.4802	1.3439	1.2190	1.1046	10
11	4.6524	3.4785	2.8531	2.5804	2.3316	2.1049	1.8983	1.7103	1.5395	1.3842	1.2434	1.1157	11
12	5.3503	3.8960	3.1384	2.8127	2.5182	2.2522	2.0122	1.7959	1.6010	1.4258	1.2682	1.1268	12
13	6.1528	4.3635	3.4523	3.0658	2.7196	2.4098	2.1329	1.8856	1.6651	1.4685	1.2936	1.1381	13
14	7.0757	4.8871	3.7975	3.3417	2.9372	2.5785	2.2609	1.9799	1.7317	1.5126	1.3195	1.1495	14
15	8.1371	5.4736	4.1772	3.6425	3.1722	2.7590	2.3966	2.0789	1.8009	1.5580	1.3459	1.1610	15
16	9.3576	6.1304	4.5950	3.9703	3.4259	2.9522	2.5404	2.1829	1.8730	1.6047	1.3728	1.1726	16
17	10.7613	6.8660	5.0545	4.3276	3.7000	3.1588	2.6928	2.2920	1.9479	1.6528	1.4002	1.1843	17
18	12.3755	7.6900	5.5599	4.7171	3.9960	3.3799	2.8543	2.4066	2.0258	1.7024	1.4282	1.1961	18
19	14.2318	8.6128	6.1159	5.1417	4.3157	3.6165	3.0256	2.5270	2.1068	1.7535	1.4568	1.2081	19
20	16.3665	9.6463	6.7275	5.6044	4.6610	3.8697	3.2071	2.6533	2.1911	1.8061	1.4859	1.2202	20
21	18.8215	10.8038	7.4002	6.1088	5.0338	4.1406	3.3996	2.7860	2.2788	1.8603	1.5157	1.2324	21
22	21.6447	12.1003	8.1403	6.6586	5.4365	4.4304	3.6035	2.9253	2.3699	1.9161	1.5460	1.2447	22
23	24.8915	13.5523	8.9543	7.2579	5.8715	4.7405	3.8197	3.0715	2.4647	1.9736	1.5769	1.2572	23
24	28.6252	15.1786	9.8497	7.9111	6.3412	5.0724	4.0489	3.2251	2.5633	2.0328	1.6084	1.2697	24
25	32.9190	17.0001	10.8347	8.6231	6.8485	5.4274	4.2919	3.3864	2.6658	2.0938	1.6406	1.2824	25
26	37.8568	19.0401	11.9182	9.3992	7.3964	5.8074	4.5494	3.5557	2.7725	2.1566	1.6734	1.2953	26
27	43.5353	21.3249	13.1100	10.2451	7.9881	6.2139	4.8223	3.7335	2.8834	2.2213	1.7069	1.3082	27
28	50.0656	23.8839	14.4210	11.1671	8.6271	6.6488	5.1117	3.9201	2.9987	2.2879	1.7410	1.3213	28
29	57.5755	26.7499	15.8631	12.1722	9.3173	7.1143	5.4184	4.1161	3.1187	2.3566	1.7758	1.3345	29
30	66.2118	29.9599	17.4494	13.2677	10.0627	7.6123	5.7435	4.3219	3.2434	2.4273	1.8114	1.3478	30

جدول 7-2 القيمة الحالية لدولار واحد $1 في نهاية عدد معيّن من السنوات عندما يركّب سنوياً عند نسب فائدة مختلفة

السنة	15%	12%	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	السنة
1	0.8696	0.8929	0.9091	0.9174	0.9259	0.9346	0.9434	0.9524	0.9615	0.9709	0.9804	0.9901	**1**
2	0.7561	0.7972	0.8264	0.8417	0.8573	0.8734	0.8900	0.9070	0.9246	0.9426	0.9612	0.9803	**2**
3	0.6575	0.7118	0.7513	0.7722	0.7938	0.8163	0.8396	0.8638	0.8890	0.9151	0.9423	0.9706	**3**
4	0.5718	0.6355	0.6830	0.7084	0.7350	0.7629	0.7921	0.8227	0.8548	0.8885	0.9238	0.9610	**4**
5	0.4972	0.5674	0.6209	0.6499	0.6806	0.7130	0.7473	0.7835	0.8219	0.8626	0.9057	0.9515	**5**
6	0.4323	0.5066	0.5645	0.5963	0.6302	0.6663	0.7050	0.7462	0.7903	0.8375	0.8880	0.9420	**6**
7	0.3759	0.4523	0.5132	0.5470	0.5835	0.6227	0.6651	0.7107	0.7599	0.8131	0.8706	0.9327	**7**
8	0.3269	0.4039	0.4665	0.5019	0.5403	0.5820	0.6274	0.6768	0.7307	0.7894	0.8535	0.9235	**8**
9	0.2843	0.3606	0.4241	0.4604	0.5002	0.5439	0.5919	0.6446	0.7026	0.7664	0.8368	0.9143	**9**
10	0.2472	0.3220	0.3855	0.4224	0.4632	0.5083	0.5584	0.6139	0.6756	0.7441	0.8203	0.9053	**10**
11	0.2149	0.2875	0.3505	0.3875	0.4289	0.4751	0.5268	0.5847	0.6496	0.7224	0.8043	0.8963	**11**
12	0.1869	0.2567	0.3186	0.3555	0.3971	0.4440	0.4970	0.5568	0.6246	0.7014	0.7885	0.8874	**12**
13	0.1625	0.2292	0.2897	0.3262	0.3677	0.4150	0.4688	0.5303	0.6006	0.6810	0.7730	0.8787	**13**
14	0.1413	0.2046	0.2633	0.2992	0.3405	0.3878	0.4423	0.5051	0.5775	0.6611	0.7579	0.8700	**14**
15	0.1229	0.1827	0.2394	0.2745	0.3152	0.3624	0.4173	0.4810	0.5553	0.6419	0.7430	0.8613	**15**
16	0.1069	0.1631	0.2176	0.2519	0.2919	0.3387	0.3936	0.4581	0.5339	0.6232	0.7284	0.8528	**16**
17	0.0929	0.1456	0.1978	0.2311	0.2703	0.3166	0.3714	0.4363	0.5134	0.6050	0.7142	0.8444	**17**
18	0.0808	0.1300	0.1799	0.2120	0.2502	0.2959	0.3503	0.4155	0.4936	0.5874	0.7002	0.8360	**18**
19	0.0703	0.1161	0.1635	0.1945	0.2317	0.2765	0.3305	0.3957	0.4746	0.5703	0.6864	0.8277	**19**
20	0.0611	0.1037	0.1486	0.1784	0.2145	0.2584	0.3118	0.3769	0.4564	0.5537	0.6730	0.8195	**20**
21	0.0531	0.0926	0.1351	0.1637	0.1987	0.2415	0.2942	0.3589	0.4388	0.5375	0.6598	0.8114	**21**
22	0.0462	0.0826	0.1228	0.1502	0.1839	0.2257	0.2775	0.3418	0.4220	0.5219	0.6468	0.8034	**22**
23	0.0402	0.0738	0.1117	0.1378	0.1703	0.2109	0.2618	0.3256	0.4057	0.5067	0.6342	0.7954	**23**
24	0.0349	0.0659	0.1015	0.1264	0.1577	0.1971	0.2470	0.3101	0.3901	0.4919	0.6217	0.7876	**24**
25	0.0304	0.0588	0.0923	0.1160	0.1460	0.1842	0.2330	0.2953	0.3751	0.4776	0.6095	0.7798	**25**
26	0.0264	0.0525	0.0839	0.1064	0.1352	0.1722	0.2198	0.2812	0.3607	0.4637	0.5976	0.7720	**26**
27	0.0230	0.0469	0.0763	0.0976	0.1252	0.1609	0.2074	0.2678	0.3468	0.4502	0.5859	0.7644	**27**
28	0.0200	0.0419	0.0693	0.0895	0.1159	0.1504	0.1956	0.2551	0.3335	0.4371	0.5744	0.7568	**28**
29	0.0174	0.0374	0.0630	0.0822	0.1073	0.1406	0.1846	0.2429	0.3207	0.4243	0.5631	0.7493	**29**
30	0.0151	0.0334	0.0573	0.0754	0.0994	0.1314	0.1741	0.2314	0.3083	0.4120	0.5521	0.7419	**30**

جدول 7-3 الجدول السّناهيّة: القيمة الحالية لدولار واحد $1 يتم استلامه في نهاية كلّ سنة لعدد معيّن من السنوات عندما يركّب سنوياً عند نسب فائدة مختلفة

السنة	15%	12%	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	السنة
1	0.8696	0.8929	0.9091	0.9174	0.9259	0.9346	0.9434	0.9524	0.9615	0.9709	0.9804	0.9901	**1**
2	1.6257	1.6901	1.7355	1.7591	1.7833	1.8080	1.8334	1.8594	1.8861	1.9135	1.9416	1.9704	**2**
3	2.2832	2.4018	2.4869	2.5313	2.5771	2.6243	2.6730	2.7232	2.7751	2.8286	2.8839	2.9410	**3**
4	2.8550	3.0373	3.1699	3.2397	3.3121	3.3872	3.4651	3.5460	3.6299	3.7171	3.8077	3.9020	**4**
5	3.3522	3.6048	3.7908	3.8897	3.9927	4.1002	4.2124	4.3295	4.4518	4.5797	4.7135	4.8534	**5**
6	3.7845	4.1114	4.3553	4.4859	4.6229	4.7665	4.9173	5.0757	5.2421	5.4172	5.6014	5.7955	**6**
7	4.1604	4.5638	4.8684	5.0330	5.2064	5.3893	5.5824	5.7864	6.0021	6.2303	6.4720	6.7282	**7**
8	4.4873	4.9676	5.3349	5.5348	5.7466	5.9713	6.2098	6.4632	6.7327	7.0197	7.3255	7.6517	**8**
9	4.7716	5.3282	5.7590	5.9952	6.2469	6.5152	6.8017	7.1078	7.4353	7.7861	8.1622	8.5660	**9**
10	5.0188	5.6502	6.1446	6.4177	6.7101	7.0236	7.3601	7.7217	8.1109	8.5302	8.9826	9.4713	**10**
11	5.2337	5.9377	6.4951	6.8052	7.1390	7.4987	7.8869	8.3064	8.7605	9.2526	9.7868	10.3676	**11**
12	5.4206	6.1944	6.8137	7.1607	7.5361	7.9427	8.3838	8.8633	9.3851	9.9540	10.5753	11.2551	**12**
13	5.5831	6.4235	7.1034	7.4869	7.9038	8.3577	8.8527	9.3936	9.9856	10.6350	11.3484	12.1337	**13**
14	5.7245	6.6282	7.3667	7.7862	8.2442	8.7455	9.2950	9.8986	10.5631	11.2961	12.1062	13.0037	**14**
15	5.8474	6.8109	7.6061	8.0607	8.5595	9.1079	9.7122	10.3797	11.1184	11.9379	12.8493	13.8651	**15**
16	5.9542	6.9740	7.8237	8.3126	8.8514	9.4466	10.1059	10.8378	11.6523	12.5611	13.5777	14.7179	**16**
17	6.0472	7.1196	8.0216	8.5436	9.1216	9.7632	10.4773	11.2741	12.1657	13.1661	14.2919	15.5623	**17**
18	6.1280	7.2497	8.2014	8.7556	9.3719	10.0591	10.8276	11.6896	12.6593	13.7535	14.9920	16.3983	**18**
19	6.1982	7.3658	8.3649	8.9501	9.6036	10.3356	11.1581	12.0853	13.1339	14.3238	15.6785	17.2260	**19**
20	6.2593	7.4694	8.5136	9.1285	9.8181	10.5940	11.4699	12.4622	13.5903	14.8775	16.3514	18.0456	**20**
21	6.3125	7.5620	8.6487	9.2922	10.0168	10.8355	11.7641	12.8212	14.0292	15.4150	17.0112	18.8570	**21**
22	6.3587	7.6446	8.7715	9.4424	10.2007	11.0612	12.0416	13.1630	14.4511	15.9369	17.6580	19.6604	**22**
23	6.3988	7.7184	8.8832	9.5802	10.3711	11.2722	12.3034	13.4886	14.8568	16.4436	18.2922	20.4558	**23**
24	6.4338	7.7843	8.9847	9.7066	10.5288	11.4693	12.5504	13.7986	15.2470	16.9355	18.9139	21.2434	**24**
25	6.4641	7.8431	9.0770	9.8226	10.6748	11.6536	12.7834	14.0939	15.6221	17.4131	19.5235	22.0232	**25**
26	6.4906	7.8957	9.1609	9.9290	10.8100	11.8258	13.0032	14.3752	15.9828	17.8768	20.1210	22.7952	**26**
27	6.5135	7.9426	9.2372	10.0266	10.9352	11.9867	13.2105	14.6430	16.3296	18.3270	20.7069	23.5596	**27**
28	6.5335	7.9844	9.3066	10.1161	11.0511	12.1371	13.4062	14.8981	16.6631	18.7641	21.2813	24.3164	**28**
29	6.5509	8.0218	9.3696	10.1983	11.1584	12.2777	13.5907	15.1411	16.9837	19.1885	21.8444	25.0658	**29**
30	6.5660	8.0552	9.4269	10.2737	11.2578	12.4090	13.7648	15.3725	17.2920	19.6004	22.3965	25.8077	**30**

الـ 200,000 دولار سينتهي بعد 17 سنة. لذا من الواضح أن صانع مصيدة الفئران لن يكون راغباً في دفع 3.4 مليون دولار ثمناً لبراءة الاختراع.

الحدّ الأعلى للمبلغ الذي ستكون الشركة راغبة بدفعه هو القيمة الحالية لمبلغ الـ 200,000 دولار المتوقّع تلقيه في نهاية كلّ سنة من السنوات الـ17 القادمة. (نفترض بأنّ كلّ الدخل يصبح متوفراً في نهاية السّنة لتبسيط حساباتنا.) يمكننا أن نحسب ذلك بجمع الكميات الـ17 الأولى في العمود الملائم من الجدول 7−2 وضرب هذه القيمة بمبلغ الـ 200,000 دولار. الجدول 7−3 يوفّر علينا ذلك الجهد. صفّ الـ 17 سنة يبيّن القيمة الحالية لدولار واحد $1 يتم تلقّيه في نهاية كلّ سنة من السنوات الـ17 القادمة عند أسعار فائدة مختلفة.

لكن ما هي نسبة الخصم التي يجب أن نختارها؟ إذا كان استثمار ذو خطورة متدنية، مثل السندات الحكومية، يدفع 7 بالمائة، فإننا لا نريد اختيار نسبة تقل عن 10 بالمائة. من الناحية الأخرى، النسبة على السندات الحكومية البالغة 7 بالمائة هي نسبة على قيمة ثابتة للدولار. لذلك يعتبر هذا معدل اسمي للعائد على الاستثمار، وليس حقيقي. العائد على الاستثمار: هو عائد معبّر عنه بالدولارات التي يمكن أن تتغيّر في قيمتها بدلاً من كونه عائد معبّر عنه بالقوة الشرائية الحقيقية. إذا كانت قيمة الدولار ستتناقص بنسبة 4 بالمائة كلّ سنة، أي كأنك تقول، إذا حدث التضّخم بنسبة 4 بالمائة سنوياً، فإن العائد الحقيقي من نسبة فائدة اسمية قيمتها 7 بالمائة سيكون 3 بالمائة فقط.

الدخل الصافي من تصنيع مصائد الفئران يمكن أن يتوقّع إلى حدّ معقول أن يتغيّر سويّة مع معدل التضخم. إذا تضاعف سعر كلّ شيء، فإن الدخل الصافي من تصنيع مصيدة الفئران يجب أن يتضاعف، أيضاً − إذا بقيت كل الأشياء الأخرى متساوية، كما نفترض. في تلك الحالة، سنأخذ في الحسبان ضعفن آثار التضّخم إذا خصمنا الدخل الصافي المتوقّع من اكتساب براءة الاختراع بنسبة تدمج توقّعات التضّخم. لذلك يجب أن نهمل آثار التضّخم المحتملة على الدخل المستقبلي ونخصم بنسبة 3 أو حتى 4 بالمائة.

فيما عدا ذلك حذفنا الآن عامل الخطر. معدل الخصم الملائم سيكون معدلاً يأخذ في الحسبان تقدير مشتري براءة الاختراع الشخصي للأخطار التي تستلزمها الشراء. هل تواجه براءة الاختراع تحديات قانونية؟ هل سيخترع شخص آخر مصيدة فئران أفضل من هذه؟ هل ستحول التقنيات الجديدة لاستئصال الفئران مصائد الفئران إلى آثار في المتحف؟ كلما كان الدخل المتوقّع الذي نريد تحديد قيمته الحالية مجهولاً بشكل أكثر، كلما زادت النسبة التي سنريد خصمها.

كلّ هذه الأمور تبدو خطرة جداً. لذا دعنا نضيف نسبة خطر قيمتها 6 بالمائة إلى نسبة الفائدة الحقيقية البالغة 3 بالمائة ونخصم عند نسبة 9 بالمائة. ما هي القيمة الحالية لمبلغ 200,000 دولار الذي سيستلم في نهاية كلّ سنة من السنوات الـ17 القادمة عندما يتم الخصم عند نسبة 9 بالمائة؟ الجدول 7−3 يقول بأنّ دولار واحد $1 لمدة 17 سنة له قيمة حالية تساوي 8.5436 دولار. وبالتالي فإنّ القيمة الحالية لسُناهيّة قيمتها 200,000 دولار (السُّناهيّة هي مبلغ سنوي) هي 1,708,720 دولار.

سؤال أخير: ماذا يحدث لقيمة براءة الاختراع الحالية إذا افترضنا أنّها يمكن أن تجدّد حال انتهائها لمدة 13 سنة إضافية؟ إذا خصمنا بنسبة 9 بالمائة، فإن مبلغ الـ 200,000 دولار لكلّ سنة من السنوات الـ30 القادمة سيساوي 2,054,740 دولار. لاحظ بأنّ هذا المبلغ يزيد بقيمة 346,000 دولار فقط عن قيمة الدخل الناتج من سيناهية الـ 17 سنة. ذلك لا يجب أن يفاجئك. الدولار الذي لن يستحق إلا بعد 18 سنة من الآن ستكون قيمته الحالية 21 سنت فقط عندما يتم الخصم بنسبة 9 بالمائة. وستكون القيمة الحالية لدولار بعد 30 سنة 7.5 سنت فقط. (استشر وارجع إلى الجدول 7−2.)

نظرة سريعة

يعرّف الربح على أنه إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف. عندما يتم تحديد إجمالي التكاليف، يتضمّن الربح المحاسبي التكاليف الواضحة فقط (مثل النفقات). يمكن أن يعرّف الربح الاقتصادي بشكل مفيد على أنه إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف إذا تم تضمين كلّ تكاليف الفرص البديلة في حسابنا لإجمالي التكاليف.

ينشأ الربح من الريبة. في غياب الريبة، أيّ فروق بين الإيرادات الإجمالية المتوقّعة والتكاليف الإجمالية المتوقّعة ستتنافس بعيداً وتصبح الأرباح صفراً.

تشجّع إمكانية الربح الاقتصادي النشاط التجاري. يأخذ رجال الأعمال على عاتقهم مهمة إعادة تنظيم جزء من العالم الاجتماعي معتقدين أن إعادة التنظيم ستخلق منافع أكبر من تكاليفها. إنّ ربح رجال الأعمال هو المتبقي: ما يُترك أو يتبقّى بعد أن يتم دفع مستحقات كلّ أولئك الذين يجب ضمان تعاونهم حتى يكمل مشروع رجل الأعمال. يسهّل نظام إدّعاء المتبقي التعاون الاجتماعي عن طريق تمكين الناس من الاتفاق فيما بينهم على من سيتحمّل مسؤولية كلّ طور من أطوار مشروع مشترك.
وجود نظام لحقوق الملكية الخاصة، وتبادل السوق، واستعمال المال يُحدث الحساب النقدي: القدرة على استعمال أسعار السوق كإشارات لتقييم الربحية المحتملة من أعمال شخص ما. إنه يسمح لرجال الأعمال بحساب التأثيرات المتوقّعة لقراراتهم.
العمل الحرّ نفسه يأخذ ثلاثة أشكال: الموازنة، والإبداع، والتقليد (المحاكاة). الإبداع والتقليد التجاري هما نسخ مطوّرة بشكل جوهري للموازنة: محاولات شراء الموارد النادرة بسعر منخفض وإعادة دمجها وبيعها بسعر أعلى.
تختفي أرباح رجل الأعمال عندما "تظهر الحقيقة."
حالما يبيّن نشاط رجل الأعمال كيف يمكن تحقيق الربح، سيهبط الدخل المتوفر لرجل الأعمال أو أيّ مقلّد. إذا كانت ندرة مورد رئيسي تمنع آخرون من تقليد رجل الأعمال، سترفع المنافسة على ذلك المورد سعره حتى يصبح إجمالي التكاليف المتوقّعة يساوي إجمالي الإيرادات المتوقّعة.
الريبة حقيقة في الحياة. كلّ شخص يتخذ قرار في غياب المعلومات الكاملة حول النتائج المستقبلية لكلّ الفرص المتوفرة يعتبر مضارب. لذا كلّ شخص يعتبر "مضارب" في عالم من الريبة (عالم مجهول).
المضاربون المحترفون - أولئك الذين يشعرون بأنّ عندهم فائدة مقارنة في تحمّل الأخطار - ينسّقون الأسواق مع مرور الوقت.
تعطي أسواق الأسهم المستقبلية الناس الفرصة لتخصيص تعرّضهم للخطر. يخفّض المراوغون تعرّضهم للخطر عن طريق الدخول في عقود أسهم مستقبلية مع المضاربين، الذين يريدون زيادة تعرّضهم للخطر.
الناس الذين يعتقدون بأنّهم يعرفون أكثر من الآخرين حول العلاقة بين الندرة الحالية والمستقبلية سيرغبون في الشراء خلال فترة معينة من أجل البيع في فترة أخرى. إذا كانوا محقّين، سيحقّقون أرباحاً استناداً على بصيرتهم المتفوّقة وسينقلون السلع أيضاً مع مرور الوقت من فترات الندرة الأقل إلى فترات الندرة الأكثر. إذا كانوا مخطئين في تنبؤاتهم وتوقّعاتهم، سيحرّكون السلع بشكل خاطئ من فترات الندرة الأكثر إلى فترات الندرة الأقل وسيعانون من غرامة الخسارة الشخصية على صفقاتهم.
تحدّد الأشكال التي تتخذها المنافسة في أيّ مجتمع بقواعد اللعبة ذات العلاقة، أو بحقوق الملكية التي تخصّص القدرة لتخصيص الموارد ولملاءمة المنافع من استعمالها.

أسئلة للمناقشة

يمتلك تشوك واجن ويشغّل شركة محاسبة ضريبية صغيرة، يسيّرها من سرداب بيته.
كان السرداب مجرد مساحة ضائعة إلى أن حوّله تشوك إلى مكتب لعمله. يقول أن شركته أكثر ربحاً من أكثر شركات المحاسبة الضريبية لأنه لا يجب عليه أن يدفع أيّ إيجار. هل توافق على أنّ الإيجار لا يشكّل تكلفة إنتاج لتشوك؟هنا سؤال جيد لجعلك تفكر بشأن العرض والطلب كعملية تنسيق. يغير ملايين الأمريكيين مساكنهم كل سنة، العديد من المسافات الطويلة للانتقال إلى المناطق الجديدة والغريبة. كيف يجدون جميعا يجدون أماكن للعيش؟
رفض تشوك مؤخراً عرض للعمل في شركة أكبر براتب سنوي مقداره 45,000 دولار. دخل تشوك الشخصي من عمله الخاص يساوي 35,000 دولار في السّنة تقريباً. هل يمكنك أن تقول بأنّ شركة تشوك مربحة؟
يقول تشوك بأنّه يحبّ أن يكون رئيس نفسه وبأنّه على استعداد للتضحية بدخل قيمته 25,000 دولار في السنة على الأقل لتجنّب العمل عند شخص آخر. هل تغيّر تلك المعلومات جوابك على الجزء (ب) من هذا السؤال؟
استثمر تشوك مؤخراً 10,000 دولار من مدّخراته في حاسوب مكتبي. كيف ستضمّن تأثيرات هذا الاستثمار في تكاليفه؟
كان يمكن لتشوك أن يكسب 12 بالمائة في السّنة على مدّخراته لو لم يستعملها لشراء الحاسوب. حتى لو لم يكن عنده تلك المدّخرات، كان سيشتري الحاسوب، عن طريق استعمال قرض من المصرف بنسبة فائدة قيمتها 18 بالمائة سنوياً لتمويل الشراء.
هل تكلفة الفرصة البديلة لامتلاك الحاسوب هي حقاً أقل بالنسبة لتشوك لأنه كان عنده مدّخرات خاصة استخدمها للشراء؟ إذا طُلب من تشوك أن يدفع 18 بالمائة كفائدة للمصرف بدلاً من التخلّي عن فائدة بنسبة 12 بالمائة، فمقابل ماذا سيكون دفع نسبة الـ6 بالمائة الإضافية؟ هل يخفّض تشوك تكاليفه إذا قام بتمويل شراء الحاسوب بنفسه؟
يعتبر بعض الناس نهر الرنكة الربيعية الذي يقع بالقرب من سيتكا، ألاسكا، فرصة الصيد الأكثر ربحاً في العالم. يبلغ صافي قيمة سفن الصيد المحملة بالرنكة من حين لآخر 500,000 دولار في فترة الثلاث ساعات. إنها ليست الرنكة بقدر ما هو بيضها،

المسمّى البطارخ، الذي يسعى الصيّادون له، بسبب الطلب الياباني الهائل عليه. السؤال الأساسي هو: هل من الممكن كسب أرباح هائلة حقاً عن طريق صيد السمك لمدّة بضع ساعات في المحيط بجانب سيتكا؟

من أجل حماية بيض الرنكة من الاستغلال أكثر من اللازم، حدّدت الولاية الموسم ببضع ساعات وبمنطقة صغيرة وتسمح بالمشاركة فقط للمراكب المرخصة. عدد الرخص، منذ عام 1978، هو 52 رخصة. على أي شخص يريد المشاركة أن يشتري رخصة من حامل رخصة حالي. سعر الرخصة يساوي تقريباً 300,000 دولار. لماذا؟ ما الذي يحدّد سعر الرخصة؟ كيف يؤثّر هذا على ربحية صيد الرنكة؟

يوظف قباطنة المراكب محدّدي مواقع بالطائرات لزيادة فرصهم في الإمساك ببعض الرنكة أثناء فترة الثلاث ساعات. تحديد الموقع وظيفة خطرة مع وجود بضع دزينات من الطائرات التي تتقاطع في منطقة صغيرة، ويمكن أن يطلب الطيارون أحياناً مبلغ 30,000 دولار كمحدّدين لمواقع الرنكة. ما الذي يجعل قباطنة المراكب مستعدين لدفع مثل هذا الأجر الاستثنائي؟

إذا تعطّل ترس مركب صيد مرخّص، قد يستأجر القبطان مركب متفرج بمبلغ يصل إلى 100,000 دولار. ما الذي يدفع أي شخص لدفع مثل ثمن الإيجار الباهظ هذا؟ ما الذي يؤدي أصلاً إلى وجود مراكب متفرجين مجهّزة بالكامل في المنطقة؟

يمكن لمركب مرخص أن يصيد ما تقدر قيمته بـ 500,000 دولار من الرنكة. أو قد لا يصيد شيئاً. قدّر الخسارة السنوية التي يتحمّلها قبطان مرخص إذا لم يصد مركبه شيء.

تعتمد أجور الطاقم على نجاح مركبهم. هل هم رجال أعمال؟ هل أجورهم هي حقاً أجور؟ أم هل هي أرباح (أو خسائر!)؟

إذا وافق القبطان على أن يدفع لكلّ فرد من أفراد الطاقم الخمسة 10 بالمائة من قيمة الصيد وأن يدفع لمحدّد المواقع بالطائرة 20 بالمائة من غنائم الرنكة التي تبلغ قيمتها 100,000 دولار، هل يكون بذلك كسب أي ربح؟

جادل النصّ بأنّه إذا عُرف عن أي نشاط أنه مربح، سيدخل المزيد من الناس في ذلك النشاط وستختفي الأرباح. هل ينطبق هذا على بيع الكوكائين؟

تتضمّن تكاليف بيع الكوكائين خطر الاعتقال والسجن. لماذا لا يعتبر الحكم بالسجن لمدة عشر سنوات رادع أقوى مرّتين من الحكم بالسجن لمدة خمسة سنوات؟ لماذا تترجم فرصة سجن (لمدة عشرة سنوات) واحدة من خمسة فرص إلى سجن لمدة أقل من سنتان؟

هل من المرجّح أن يستعمل بائع الكوكائين معدل خصم ذو مستوى عالي أم منخفض في تحديد التكلفة الشخصية للسجن المحتمل؟ لماذا يكون التهديد بالسجن أكثر فعالية في ردع بعض الناس مقارنة بالآخرين؟

تكلفة أخرى للبيع هي التعرض لخطر القتل من قبل المنافسين. هذه التكلفة ستكون أقل بكثير لبعض الناس مقارنة بالآخرين. صف خصائص الشخص الذي ستكون هذه التكلفة بالنسبة له منخفضة نسبياً.

لمن يكون بيع الكوكائين مربح؟

تفشل حوالي نصف المطاعم الجديدة خلال سنة، و85 بالمائة منها تغلق خلال خمس سنوات. إلى ماذا تشير هذه الأرقام فيما يتعلق بربحية مشروع المطعم؟ مع هذا، يتجّه العديد من رجال الأعمال إلى تأسيس مطاعم جديدة كلّ سنة، لماذا؟

"كلّ شخص يعرف" بأنّ العمّال يستلمون الرواتب والمالكين هم فقط الذين يتلقون الأرباح. لكن هل هذا صحيح؟

إذا وافق المستخدمون على الاستمرار في العمل لدى ربّ عمل غير القادر حالياً على الدفع لهم، لأنهم لا يريدون الشركة أن تفشل، فهل هم يعملون من أجل الرواتب أم الأرباح؟

إذا وافقت على إقراض قاطعة العشب الخاصة بك لشخص يريد بدء مشروع للعناية بالعشب، بشرط أن يدفع لك دولارين عن كلّ مرة يستعيرها فيها، هل أنت رأسمالي؟ هل من الصحيح تسمية الدولارين خاصتك ربحاً؟ هل تختلف أجوبتك إذا وافق على أن يدفع لك 20 بالمائة من إجمالي ما يستلمه؟

تنشر حكومات البلدان الفقيرة في أغلب الأحيان ما يدعوه البعض "مجمّع ضخم": يبنون بحماس طرق، وسدود، ومبانٍ أخرى جديدة لكنهم لا يحافظون عليهم بعد ذلك بشكل كافي.

هلّ بإمكانك أن توضّح هذه الظاهرة باستعمال مفهوم مدّعي المتبقي؟

ما هو الموقف الذي سيتخذه صاحب ملكية خاصة لطريق تجاه الصيانة؟

هل رجال الأعمال بالضرورة رأسماليون؟

يعرّف النصّ رجل الأعمال على أنه الشخص الذي يأخذ على عاتقه مسؤولية ضمان مبلغ ثابت لكل الأشخاص الآخرين مقابل تعاونهم. متى ولماذا يثق الآخرون بضمان رجل الأعمال؟ إذا بدى هذا السؤال مختصراً، اسأل نفسك فيما إذا كنت ستعمل بجد من أجل شخص ما في حين أنّك لا تتوقّع رؤية شكّ راتبك الأول قبل أن تعمل لمدة ثلاثة أسابيع. متى ولماذا لا تثق بصاحب عمل بهذه الطريقة؟

إضافة إلى المستخدمين، من هم الأشخاص الذين يتلقّون من رجل الأعمال على نحو نموذجي ضمانات يجب أن يثقوا بها إذا كان عليهم أن يتعاملوا مع رجل الأعمال؟ ما هو أساس ثقتهم في وعود رجل الأعمال؟

لماذا يوافق المستخدمون على أن يتركوا كلّ الأرباح لصاحب العمل؟

لماذا يوافق أصحاب الأعمال على أن يضمنوا للمستخدم أجر أو راتب معيّن، مهما سارت الأمور بشكل سيء؟

افترض أنّك ستسافر غداً لمدّة إسبوعين في رحلة عمل وعطلة – في نفس الوقت – إلى موقع بعيد. ستسافر بالطائرة.

بأي طريقة تضارب (تفكّر) وأنت تحزم حقيبتك؟

في أي جانب ستكون أكثر ميلاً للخطأ – إذا أخذت الكثير من الملابس وكان عليك أن تجر حقائب ثقيلة هنا وهناك، أم إذا أخذت ملابس قليلة جداً ووجدت نفسك بدون شيء تريده أو تحتاجه؟

هل يختلف جوابك على السؤال السابق بحسب ما إذا كنت تخطّط بأن تكون في مدينة كبيرة أو في مصيف بعيد؟

افترض بأنّك أخذت زوج واحد فقط من الحذاء الرسمي وانسكب حبر من غير قصد على أحدهم مباشرة قبل اجتماع عمل مهم. تسرع إلى الخارج بسرعة وتشتري حذاء جديد. وضّح كيف خفّضت رغبة بائع الأحذية بتحمّل الخطر خطرك في أخذ زوج واحد فقط من الحذاء الرسمي.

في مقالة عن الاكتناز في الولايات المتّحدة التي اقتبس فيها كلام عدد من علماء الاجتماع، قال عالم اجتماع بأنّ اكتناز الغازولين لم يكن عقلانياً لكنه بالأحرى نتيجة التصاق الأمريكيين العاطفي بسياراتهم. قال عالم مؤرّخ أن الاكتناز كان مائة بالمائة سمة أمريكية مثالية جداً. نسب البعض الاكتناز إلى "اختلال عقلي"، وتكلّم آخرون عن "التهافت على الشراء". قال عالم اجتماع آخر بأنّ قيادة قوية كانت مطلوبة لإيقاف "مثل هذا السلوك التنافسي."

كيف نحدّد فيما إذا كان الاكتناز لاعقلانية، أو اختلال عقلي (ذهانية)، أو سمة الشخصية الوطنية، أو ناتج العاطفة والرعب، أو استجابة ذكية للريبة؟

ما هو الفرق بين الاكتناز والإبقاء على مستوى ملائم من المخزون؟

لماذا تبقي كل من الشركات التجارية والأسر على مخزون ما؟ كيف يحدّدون المستوى الصحيح لمخزونات سلع معيّنة؟

هل تضارب عندما تشتري لبيتك تأمين ضدّ الحريق؟ هل يمكنك أن توفّر المال عن طريق التجمّع مع أصدقائك لتشكيل تعاونية تأمين، الأمر الذي يزيل ضرورة دفع شيء إلى سمسار (شركة التأمين)؟ ما هي أنواع المعلومات المفيدة التي تزوّدها شركات التأمين؟

ربما تكون قصّة يوسف، في كتاب سِفر التكوين، مألوفة لديك. كان عند يوسف تفسير ملهم لحلم فرعون: أخبر فرعون أن مصر ستتمتّع بسبع سنوات من المحاصيل الوفيرة، تليها سبع سنوات من المجاعة الحادّة التي تكتسح كلّ مصر. نصح يوسف فرعون بجمع خُمس محصول الحبوب أثناء السنوات الوفيرة وادّخاره تحت الحراسة، من أجل الاحتفاظ به كاحتياطي لمواجهة السنوات الوشيكة السبع من المجاعة. كان فرعون معجب جداً بهذه البصيرة وعيّن يوسف لتنفيذ الخطة. عمل يوسف ذلك، وأثناء المجاعة، أعاد يوسف فتح مخازن القمح (السايلوات) وباعه إلى المصريين.

قارن أعمال يوسف بأعمال أولئك المضاربين المعاصرين الذين يتوقّعون ندرة أكبر من الحبوب في المستقبل.

ما الذي كان يحاول يوسف أن ينجزه عمداً؟
ما الذي يحاول المضاربون المحترفون إنجازه عمداً؟
ما هو تأثير أعمال يوسف على منحنى عرض الحبوب عندما ادّخرها وأبقاها تحت الحراسة؟
أيّ هو التأثير الذي يكون للمضاربين المحترفوين على العرض الحالي للحبوب عندما يدخلون العقود التي تعد ببيع الحبوب فقط في المستقبل؟
ما هو تأثير أعمال يوسف على عرض الحبوب أثناء فترة المجاعة؟
ما هو التأثير الذي يكون للمضاربين المحترفوين على عرض الحبوب في الفترة المستقبلية؟
هل النتائج مختلفة بشكل جوهري؟
أخيراً، ماذا كان مصدر معلومات يوسف، وما هو مصدر معلومات المضاربين المحترفين؟
تذكر وسائل الإعلام الإخبارية بأنّ صقيع حادّ سبّب ضرر شامل لمحصول برتقال فلوريدا وأنّ عصير البرتقال المجمّد سيكون قريباً في عرض غير كافي. كيف تقيّم كلّ من الأعمال التالية؟

اختر أحد الخيارات: عادل بالكامل، عادل على الأرجح، غير عادل على الأرجح، غير عادل كلياً.

يرفع بقال محليّ السعر على كلّ عصائر البرتقال المجمّد في المخزن حالما يسمع الأخبار.
تسرع مدبّرة المنزل إلى المخزن وتشتري تموين ثلاثة شهور من عصير البرتقال المجمّد حالما تسمع الأخبار.
يرفع زارع البرتقال الذي لم يصب محصوله بالصقيع سعر كلّ البرتقال الخاص به حالما يسمع الأخبار.
ترفع زارعة البرتقال التي أُتلف محصولها بشدّة سعر كلّ ما تبقّى من برتقالها حالما تسمع الأخبار.
يسرع معالجو (مصنّعو) عصير البرتقال لشراء أكبر قدر ممكن من البرتقال حالما يسمعون الأخبار.

هل كلّ أجوبتك متوافقة؟

تقرّر في مايو/ أيار بأنّ محصول الذرة في الصيف القادم سيكون أكبر بكثير وأن سعر الذرة في الخريف سيكون بالتالي أقل بكثير مما يتوقّعه معظم الناس.
للتصرّف بناء على اعتقاداتك، هل يجب عليك أن تشتري أم أن أن تبيع أسهم ذرة ديسمبر/ كانون الأول المستقبلية؟ (الأسهم المستقبلية هي عقود لشراء أو بيع في تاريخ مستقبلي بسعر يتم تحديده الآن.)
إذا جاء عدد كبير من الناس واسعو الاطّلاع لمشاركتك الرأي حول حجم محصول هذا الصيف، ماذا سيحدث لسعر أسهم ذرة ديسمبر/ كانون الأول المستقبلية؟
ما هي المعلومات التي سينقلها هذا التغيّر في سعر أسهم الذرة المستقبلية لحملتها الحاليين ولمستعملي الذرة؟
كيف تؤثّر هذه المعلومات على قراراتهم حول الاحتفاظ بالذرة للبيع أو الاستعمال في المستقبل؟
كيف ستؤثر هذه القرارات، استناداً على المعلومات المزوّدة من قبل التغيّر في سعر أسهم ذرة ديسمبر/ كانون الأول المستقبلية، على الاستهلاك في يونيو/ حزيران؟
هلّ بإمكان المضاربون أن يجلبوا محصول ضخم بمرور الوقت بشكل عكسي من فترة الندرة الأقل إلى فترة الندرة الأعظم؟
يتوقّع معهد ساعة العالم (Worldwatch) بانتظام ندرة متزايدة للحبوب حول العالم في السنة القادمة ويحذّر من أنّ العالم أوشك على أن ينفذ من الغذاء.
كيف تستعمل صفحة أسهم السلع المستقبلية في الصحيفة لتقييم هذا التنبؤ؟
إذا اختلف مضاربون محترفون مع توقّعات معهد ساعة العالم (Worldwatch)، في توقّعات من سيكون عندك ثقة أكثر؟ لماذا؟
هل تعتقد بأنّ الناس في معهد ساعة العالم (Worldwatch) يشترون أسهم الحنطة المستقبلية في ذات الوقت الذي يصدرون فيه توقّعاتهم؟ هل عليهم ذلك؟

تطلب من كليّتك السماح لك بتأسيس كشك لبيع عصير الليمون خلال حفل التخريج الربيعي السنوي، وتمنحك الكليّة الرخصة. بعد دفعك لفواتير المواد (ليمون، وسكّر، وكؤوس، وهلم جرا)، يتبقّى لك 250 دولار من عمل ما بعد الظهر.

هل حققت ربحاً مقداره 250 دولار؟

هل سترغب في أن تعطى امتياز عصير الليمون ثانية السنة القادمة؟ ما هو الفرق الذي سيكون فيما إذا كانت الكلمات ستتحدث عن المبلغ الذي ربحته أم لا؟

إذا قامت الكليّة في السنة القادمة ببيع الوكالة بالمزاد، ما المبلغ الذي ستكون مستعداً لعرضه؟ من الذي سيحصل على الربح من كشك عصير الليمون في هذه الحالة؟

قبل عام 1980، نادراًما كانت لجنة التجارة بين الولايات تمنح رخص جديدة لشركات نقل بالشاحنات لسحب السلع بين الولايات، وكانت حقوق التشغيل شيء ثمين جداً في أغلب الأحيان. أدرجت هذه الحقوق كأصول على كتب شركات النقل بالشاحنات وشكّلت جزء هامّ من سعر الشراء حينما كانت تباع مثل هذه الشركات.

ما هي العوامل التي أسّست سعر السوق لمثل حقوق التشغيل هذه؟

عندما دخل قانون ناقل المحرّك من عام 1980 حيّز التنفيذ، الذي يسمح بدخول أسهل بكثير إلى شاحنات النقل بين الولايات، انخفض سعر السوق لحقوق التشغيل. لماذا؟

هل يعتبر هذا الانخفاض خسارة؟

الخسائر بالإضافة إلى الأرباح هي نتيجة الريبة. ما هي الريبة التي أنتجت تلك الخسارة لشركات النقل بالشاحنات في عام 1980؟

ماذا كان سيحدث لقيمة حقوق التشغيل في السبعينات لو عرف كلّ شخص 10 سنوات مقدماً بأنّ الكونجرس كان سيخفّف القيود على الدخول إلى النقل بالشاحنات بين الولايات بعد عام 1980؟

قانون ناقل المحرّك من عام 1980 كان تغيير في قواعد اللعبة. ما هي حقوق الملكية الرئيسية التي تأثّرت، وبأي عواقب ونتائج؟

اعتادت وزارة الزراعة الأمريكية على السيطرة على إنتاج الجنجل عن طريق تخصيص حصة معيّنة من الكمية الكليّة للجنجل الذي يمكن أن يباع لكلّ مزارع موجود حالياً. كان لا بدّ لأولئك الذين أرادوا دخول عمل زراعة الجنجل هذا أن يشتروا أو يستأجروا الحصص من المزارعين الموجودين، بسعر كبير نسبياً. اعترضت وزارة الزراعة، في إعلانها عن قرار إنهاء هذا النظام، على حقيقة أنّ المزارعين الجدّد دفعوا مقابل الحصة التي كانت قد أعطت للمزارعين الأصليين بدون أي رسوم. هل اعتراض وزارة الزراعة منطقي بأيّ شكل؟ إذا لم تكتسب الحصص أيّ سعر سوق، فما الذي كان سيدلّ عليه ذلك يدلّ فيما يخص القرار الأصلي بتحديد إنتاج الجنجل؟

الفقرة التالية مختصرة من رسالة طويلة إلى محرّر صحيفة مطرانية (حضرية):

إذا كنت تريد كسب المال بسرعة حقيقية، اشتر ميدان (موقف) للبيوت المتنقّلة. يمكنك أن ترفع الإيجارات إلى الحد الذي يشبع رغبتك، لأن المستأجرين عادة لا يستطيعون تحمّل الانتقال. وحتى إذا كانوا يستطيعون ذلك، فلا يوجد هناك عادة مكان ليذهبوا إليه، حيث أنه ليس هناك مواقف بيوت متنقّلة بما فيه الكفاية لتعتني بكلّ الناس الذين يمتلكون البيوت المتنقّلة.

إذا كانت الحالة مريعة بالنسبة لمالكي البيوت المتنقّلة كما يذكر الكاتب، فماذا كان امن المفترض أن يحدث لسعر شراء مواقف البيوت المتنقّلة؟ هل يحقق مالكو مثل هذه المماقف أرباح طائلة من تأجير المساحات لمالكي البيوت المتنقّلة؟

إذا كان من الممكن تشغيل مواقف البيت المتنقّلة الموجودة حالياً بشكل مربح جداً أو أن تباع بأسعار عالية جداً، فلماذا لا ينشئ رجال الأعمال المزيد من مثل هذه المواقف؟

إذا استجابت المدينة لشكوى هذا الكاتب والآخرين عن طريق وضع ضوابط للأسعار على معدلات إيجار مواقف البيوت المتنقّلة، ماذا سيحدث لسعر البيوت المتنقّلة التي تحتلّ حالياً مواقع مضبوطة الإيجار؟

هلّ بإمكان أولئك الذين يمتلكون أسهم في شركة تجارية كبيرة أن يمنعوا المديرين من متابعة مصالحهم الخاصة بدلاً من مصالح حملة الأسهم؟ كيف يمكنهم أن يراقبوا سلوك المديرين بفعالية وأن يقنعوا مجلس إدارة الشركة بإخراج المديرين التنفيذيين الذين يكون

هدفهم القوة، والامتيازات، و"الفوائد" لأنفسهم بدلاً من صافي دخل المالكين؟ أليس بإمكان المديرين عموماً أن يستغلّوا مواقعهم وموارد الشركة لترشيح وضمان انتخاب المديرين الذين سيكونون منحازين للإدارة بدلاً من أن يكونوا أوصياء على مصالح حملة الأسهم؟ (السؤال التالي يكمل مسار هذا السؤال، لكن في اتّجاه مختلف.)

هلّ بإمكان أولئك الذين يمتلكون أسهم في شركة تجارية كبيرة أن يمنعوا المدريرين من متابعة مصالحهم الخاصة بدلاً من مصالح حملة الأسهم؟

ماذا يحدث لسعر سهم الشركة عندما تدار لمنفعة المديرين بدلاً من حملة الأسهم؟

ماذا سيحدث لسعر السهم إذا كسب فرد أو مجموعة ما السيطرة على التصويت على مجلس الإدارة واستبدلوا الإدارة بأناس راغبين وقادرين على متابعة أقصى صافي دخل لحملة الأسهم؟

كيف تخلق هذه الحقائق الحوافز عند بعض الناس لاستثمار الموارد في مراقبة سلوك المديرين؟

كيف تعيق إمكانية ما يحب المديرون أن يدعوه "سيطرة عدائية "سلوك المديرين؟ نحو من تكون "السيطرة العدائية" عدائية؟ نحو من تكون ودّية؟

هل يعتبر أولئك الذين يتخصّصون في السيطرة على الشركات رجال أعمال؟

هل يتم الحصول على أرباح رجال الأعمال من خلال الإجبار أم من خلال الإقناع؟ (تعريف المصطلحات: الإجبار – إقناع الناس بالتعاون عن طريق التهديد بتقليل خياراتهم؛ الإقناع – إقناع الناس بالتعاون عن طريق الوعد بتوسيع خياراتهم.) إذا كنت لا تعرف كيف تجيب على السؤال، حاول التفكير بكفاية التعاريف المقترحة للإجبار والإقناع في هذا سياق.

يدّعي اليانصيب الرسمي بأنّ جائزته الكبرى تساوي 1 مليون دولار. سيستلم الفائز المحظوظ 50,000 دولار حال تقديمه التذكرة الفائزة إضافة إلى 50,000 دولار في نهاية كلّ سنة من السنوات التسع عشرة التالية. هل يعتبر ذلك حقاً جائزة قيمتها 1 مليون دولار؟ كم تبلغ قيمة هذه الجائزة حقيقةً؟ هل تريد استعمال نسبة فائدة حقيقية أم إسمية لخصم هذه الكميات المستقبلية؟ لماذا؟

افترض أنه سيتم تعديل كلّ الدفعات التسع عشرة المستقبلية في حال أيّ تغييرات فاصلة في قيمة النقود. ما هي نسبة الفائدة التي ستستعملها عند إذ لحساب القيمة الحالية لجائزة "المليون دولار"؟ ما هو تأثير قرار "فهرسة" الدفعات المستقبلية حسب التغيّر في قيمة النقود على القيمة الحالية للجائزة؟

شخص ما يقول، "وفّره". "لا تبعه. إنه لا يساوي الكثير الآن، لكن بعد 20 سنة، من المحتمل أن تتضاعف قيمته خمس مرات."

هل يجب أن توفّره أم أن تبعه؟ كم ستكون قيمة دولار اليوم بعد 20 سنة إذا استثمر بنسبة الفائدة التي يمكن الحصول عليها حالياً من القروض المضمونة نسبياً؟

ألق نظرة على الدليل التجاري (الصفحات الصفراء) في دفتر هواتفك المحليّ. هلّ بإمكانك أن تزوّد قائمة من خمس شركات تجارية في كلّ من الأصناف التالية، وأن تبيّن أسباب تنسيبك؟ هل تقع بعض الشركات في أكثر من باب؟

الشركات التي تنشغل بشكل أساسي في نشاط الموازنة

الشركات التي تنشغل بشكل أساسي في النشاط الإبداعي

الشركات التي تنشغل بشكل أساسي في التقليد التجاري

8 المنافسة والاحتكار

عندما نقول أنّه يتم وضع الأسعار بواسطة العرض والطلب، فإننا نقول ذلك مجازاً. إذا أردنا أن نكون واقعيين، يجب أن نقول بأن الباعة يقومون بوضع معظم الأسعار، وأن المشترين يضعون معظم الباقي، وأن القليل منها يتم وضعه من قبل المفاوضات بين الباعة والمشترين. في بعض الأحيان تقوم الأجهزة الحكومية بتشريع حد أدنى أو حد أقصى للأسعار، لكن ما زال ذلك يترك حرية للباعة والمشترين بوضع أسعار ضمن الحدود التي يسمح بها القانون.

ما مقدار الحرية التي يمتلكها الباعة والمشترون عندما يقومون بوضع أسعارهم؟ لقد تعلّمنا أنّ هناك الكثير من البدائل، لذا نعرف بأنّ الباعة ليس لديهم سيطرة كاملة على فرض شروط التبادل. مع ذلك، ليس الموضوع أيضاً أنهم لا يملكون سيطرة من أي نوع – كلّ منتج متميز إلى حد ما في بعض الخصائص الجيدة مثل النوعية أو الموقع. لذا نجد أنفسنا في السوق عالقين في حالات موصوفة إما كأسواق باعة أو أسواق مشترين. نحن نحب الشراء في سوق المشترين والبيع في سوق الباعة، مع أنّنا في العادة ليس لدينا سيطرة على السوق الذي نشتري ونبيع فيه إلى الحدّ الذي نحب. تلك الشروط مفروضة علينا بشكل كبير.

إن معاملات السوق عبارة عن *نشاط*. لأن الندرة شرط منطقي، وليس مادي، يجب علينا أن نختار. لا نستطيع الذهاب إلى الملعب ومشاهدة التلفاز في نفس الوقت. في تحديد اختياراتنا، كما ناقشنا، نقوم بالتقسيم إلى حصص أو الترتيب حسب الأفضلية. عند نتفاعل مع الآخرين يعني ذلك أنّنا *نتنافس*. لا نستطيع الهروب من التنافس، بالرغم من أن المنافسة يمكن أن تأخذ العديد من الأشكال المختلفة.

من يتأهل كمحتكر؟

تعني بشكل حرفي، بائع واحد.

لكي تفهم معنى المنافسة بشكل أفضل، سنبدأ – للمفارقة – بالكلمة التي تؤخذ عادة لتعني العكس، *احتكار*. إنّ كلمة احتكار هي كلمة ناتجة عن كلمتين يونانيتين تعنيان "بائع واحد". هل هناك أيّ محتكرون في ذلك المعنى الدقيق للكلمة؟ حاول أن تقوم بالتفكير في شيء يتم بيعه بشكل خاص من قبل بائع واحد. *"احتكار"*

قبل مجيء الهواتف الخلوية، بدت خدمة الهاتف المحليّة مثال جيد. لكن حتى في ذلك الوقت هل كانت مثال دقيق؟ كان هناك العديد من باعة خدمة الهاتف المستقلين في الولايات المتّحدة، في واقع الأمر، حتى قبل انقسام AT&T في عام ***1984***. مع ذلك، قد يكون ذلك أمر جانبي. باالنسبة لأي مشتري معين، كان هناك نموذجياً بائع واحد، لأن شركات الهاتف تمتّعت عادة بامتيازات بيع حصرية في مناطق معينة. من الناحية الأخرى، ليس من الضروري أن يعيش المشترون في منطقة معينة؛ يمكن أن ينتقلوا إلى منطقة أخرى معفية إذا كانوا يفضّلون المنتج هناك. يأتي صوت استهجان غير صبور من الخلف: "ذلك ليس له علاقة". لكنه ليس كذلك بشكل كامل. قد يكون تغيير مكان إقامتك طريقة غالية جدا لنقل شركة هاتفك، ومن الصعب التخيّل بأن الناس ينتقلون حقيقةً فقط لأنهم مستاؤون من شركة الهاتف المحليّة. لكن هذه طريقة للحصول على منتج بديل. ومع سخافته، فإن مثالنا يلفت الانتباه إلى صلب المشكلة: توفر البدائل.

افترض بأننا قمنا بإعادة تعريف السلعة التي تباع من قبل شركات الهاتف ودعونها "خدمات الاتصال." لن يكون هناك شيء جوهري مضلل حول ذلك، حيث أنه هذا هو السبب وراء رغبة أي شخص بالهاتف: الحصول على خدمات الاتصال. لكن إذا كان هذا هو المنتج الذي يباع، فإن شركة الهاتف لم تكن أبداً محتكرة، بل على الأحرى بائع يتنافس مع وسترن يونيون، ومكتب البريد، ومختلف خدمات المراسلة وتوزيع الرسائل، والصيحة العالية، والركض السريع، وكلّ أنواع تقنيات اتصال الحاسوب. إنّ الهدف من كلّ هذا هو ببساطة: أننا إذا قمنا بتعريف السلعة بشكل واسع بما فيه الكفاية، فلن تباع أية سلعة من قبل محتكر.

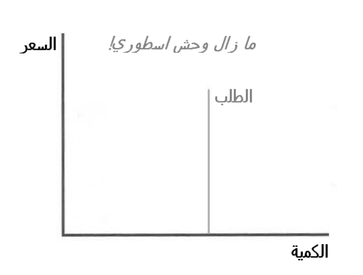
دعنا الآن ننظر إلى الجانب الآخر من العملة. افترض بأننا قمنا بتعريف السلعة بدقة كبيرة. إذا كانت البرقيات ليست نفس المكالمات الهاتفية، وغالون من الحليب في المخزن المجاور الصغير ليس نفس غالون من الحليب في السوق المركزي الذي يبعد ثلاث بنايات. إذا لم يكن لديك سيارة، وتقوم بهز طفل رضيع يصرخ ولن يتوقّف حتى يتم إطعامه، وليس عندك أحد لتترك الطفل الرضيع معه، فإن الحليب الذي يبعد ثلاث بنايات هو سلعة مختلفة بشكل واضح عن الحليب في المخزن المجاور. اسأل أيّ والد لطفل رضيع صغير. وعليه، فإننا مجبرون على استنتاج ما يلي، عندما يتم تعريف السلعة بشكل دقيق بما فيه الكفاية، يعتبر كلّ بائع محتكر، لأنه لن يكون هناك أبداً بائعان يعرضان منتجات متماثلة بالكامل.

إذا لم تقم تلك الأمثلة بإقناعك لغاية الآن، دعنا نأخذ مثالاً بسيطاً جداً: خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، ماكدونالدز. بالتأكيد، هو سلسلة ضخمة من مطاعم الوجبات السريعة، لكن هل هذا محتكر– هل هو *بائع وحيد* لسلعة أو خدمة؟ من ناحية، يقول الأستاذ لا: يعلن، كحقيقة لا جدال فيها، أنّ هناك العديد من البدائل لوجبات ماكدونالدز – فكر بكلّ سلاسل مطاعم الوجبات السريعة الأخرى في الاقتصاد – ويندي، وبيرجر كنج، ووايت كاسل، وتاكو بيل، وبيتزا هت، وآلاف مطاعم الأطعمة الصينية، وغيرها. إذا قمنا بتعريف السلعة التي يقوم ماكدونالدز بإنتاجها على انها "وجبات سريعة"، فإن قائمة البدائل *لوجبات ماكدونالدظ السريعة* ضخمة. بالتأكيد ماكدونالدز ليس البائع الوحيد للوجبات السريعة.

لكن أستاذ من الناحية الأخرى يدعي، باستعمال نفس تعريف الاحتكار، أن ماكدونالدز هو في الحقيقة محتكر. كيف يمكن أن يكون كذلك؟ افترض أننا قمنا بحصر تعريف السلعة التي ينتجها ماكدونالدز بـ "بيج ماك". إنها حقيقة لا جدال فيها أن *ماكدونالدز هو البائع الوحيد للبيج ماك*. لذا، يمكن أن يطلق على ماكدونالدز محتكر. كلاً من اقتصاديينا الافتراضيين يستعملون المصطلح *احتكار* بالطّريقة نفسها، لكنهما يصلان إلى استنتاجات مختلفة جداً لأن لديهم أفكار مختلفة جداً عن السلعة المحدّدة التي تبيعها الشركة، والسوق الذي تعمل الشركة ضمنه. (حاول بنفسك: خذ بعين الاعتبار بطاقات تهنئة هال مارك. هل يمكنك أن تجادل في كلا الجانبين – بأنّها احتكار وبأنّها ليست احتكار)؟

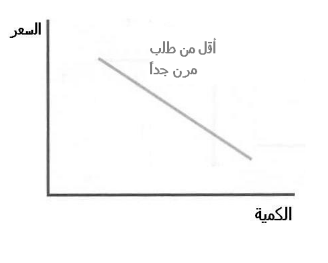
إنّ كلمة *احتكار* غامضة جداً. حيث أن كل بائع هو بائع وحيد، ولا يوجد أي بائع وحيد، اعتماداً على كيفية تعريفنا للسلعة التي تباع. علاوة على ذلك، ليس هناك وسيلة مقنعة للتقرير في كلّ الحالات بوجوب تعريف لمفهوم السلعة بشكل واسع أو بشكل ضيق. تشتري معظم العائلات كل كهربائهم من بائع وحيد، يعرف عادة بشركة الكهرباء. كلّه *تقريباً* ؟ إذا قاموا باستخدام أي جهاز يعمل على البطارية، فإنهم يحصلون على بعض الكهرباء من مزودين غير شركة الكهرباء المحليّة. هل يشترون أي من كهربائهم من شركة الغاز المحليّة؟ لا تبيع شركة الغاز طاقة *كهربائية*، لكن الغاز والكهرباء بدائل للعديد من الأغراض المنزلية. إذن ما هي السلعة هنا؟ الكهرباء؟ الكهرباء التي يتم الحصول عليها من خطوط الطاقة؟ الطاقة؟ إذا قررنا بأنّها الكهرباء التي يتم الحصول عليها من خطوط الطاقة الكهربائية، هل يجب أن نميّز بين الكهرباء التي تأتي حالياً من الأسلاك والكهرباء التي يمكن أن تأتي إذا قامت شركة منافسة ما بتزويدها؟ هل هناك مزود بديل؟ هناك مزود بديل، على نحو متزايد، أو على الأقل يمكن أن يكون هناك أحد. لذا من يتأهّل كبائع *وحيد*؟ تخيّل سياسة عامّة تم تأسيسها على مثل هذه التعريف للاحتكار.

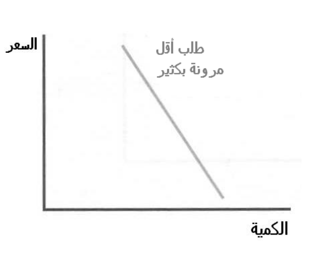
مع ذلك التعريف، كلّ شخص ولا يوجد أي أحد محتكر



البدائل، والمرونة، وقوة السوق

دعنا نحاول منهجاً مختلفاً. ما الذي يمكن أن يكون سيئاً جداً فيما يخص البائع الوحيد؟ إذا وجدنا حالة حيث أن هناك حقاً بائع واحد فقط لسلعة ما، فلن يكون لأولئك الذين لديهم طلب على السلعة أي بدائل. لا أحد يريد أن يكون بدون بدائل. كلما كانت البدائل أقل، كان موقفنا أضعف وتم استغلالنا بشكل أسهل. لكنّنا تعلّمنا من الفصل الثالث بأنّ هناك دائماً بعض البدائل. هناك بديل لأيّ شيء، حتى خدمات المنافع الكهربائية المحلية. حيث أنه لا أحد يحتاج الكهرباء حقاً؛ لقد تدبر البشر أمرهم بدونها لآلاف السنين. من ناحية أخرى، تعتبر الكهرباء راحة ثمينة جداً للشركات والعائلات. إنّ المفهوم من الاقتصاد الذي يفرض نفسه هو مرونة سعر الطلب. لا يوجد بائع محتكر بالمعنى الدقيق للكلمة لأنه ليس هناك شيء يسمى طلب غير مرن *تماماً*. لا يوجد بائع يضع أي مشتري تحت رحمته تماماً. من الناحية الأخرى، يواجه القليل جداً من باعة أيّ شيء منحنيات طلب مرنة تماماً. أيّ شيء أقل من المرونة الكاملة يعني بأنّ الباعة سيحتفظون ببعض العمل عندما يرفعون أسعارهم، الأمر الذي يشير ضمناً إلى أنّ الباعة عندهم على الأقل جزء صغير من قوّة السوق. ما هو الحد بين الجزء الصغير والاحتكار؟





ليس هناك خطّ واضح لتعيين الحدود ما لم نقرّر رسم واحد بشكل اعتباطي. تعكس مرونة الطلب توفر البدائل؛ مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، كلما كان هناك بدائل جيدة أكثر لأيّ شيء، كلما كان الطلب عليه أكثر مرونة. لذا فإنه يتم النظر إلى قوّة السوق على أنها مسألة مدى وأنها ترتبط عكسياً بمرونة الطلب. كونه معرفاً بهذه الطريقة، فإن مصطلح قوّة السوق له معنى يمكننا أن نتحدّث عنه ونستعمله. لكنّنا لغاية الآن لم نجد تعريف مفيد لكلمة احتكار.

الامتيازات والقيود

دعنا نحاول أن نأخذ منهجاً مختلفاً. في أوائل القرن التاسع عشر لم يكن هناك تمييز في أغلب الأحيان في الولايات المتحدة بين الاحتكار والشركة. السبب في ذلك هو أنه كان يتم تأسيس تلك الشركات دائماً عن طريق قوانين حكومية خاصّة. تسلموا، سواء من الرئاسة والبرلمان قبل الثورة أو من السلطات التشريعية الرسمية والوطنية بعد ذلك، "براءات اختراع" خاصّة، كما كان يطلق عليها: الوثائق الرسمية التي تمنح الحقوق والامتيازات غير المتوفرة للآخرين. لذا تم دعوة الدساتير المتعلّقة بالشركات "منح الاحتكار" لأنهم أعطوا قوة حجبت عن الآخرين لطرف واحد فقط. شركة الهند الشرقية كانت مثل هذا "الاحتكار"، والامتياز الخاصّ ببيع الشاي في المستعمرات، الذي أعطي لها في عام ***1773***، ساعد على إطلاق الثورة الأمريكية.

هنا معنى آخر ومختلف جداً للاحتكار، مرتبط بنشاطات الولاية. إذا كانت الولاية تسمح للبعض بالعمل في نشاط ما لكنها تحاكم الآخرين على عمل ذلك، أو إذا كانت تفرض ضريبة على بعض الباعة أو تقيدهم ولا تفعل ذلك مع غيرهم من البائعين، أو إذا كانت تمنح حماية أو مساعدة إلى البعض بينما ترغم الآخرين لشق طريقهم الخاص بدون دعم، فإن الولاية تخلق امتيازات خاصّة. هذا المعنى لكلمة احتكار له صلة معاصرة بالإضافة إلى الأهمية التاريخية.

تعمل العديد من المنظمات بمنح احتكار من هذا النوع. باسم كلّ أنواع الأهداف التي تبدو جديرة بالثناء – السلامة العامّة، المنافسة العادلة، الاستقرار، الأمن القومي، الكفاءة – فرضت الحكومات على كل المستويات القيود على الدخول إلى الصناعات أو التعاملات التجارية المختلفة. المستفيدون من هذه القيود يتضمّن دائماً الأطراف التي تستطيع الهرب منها. نادراً ما ستعترف هذه الأطراف بأنّهم يتمتّعون بمنحة قوّة الاحتكار. لكن تأثير القيود، بالرغم من هذا، هو أن تمنع البعض من التنافس الذي يمكن أن يقوموا به لولا تلك القيود.

التعريف التاريخي للاحتكار.

نحن نستطيع، إذا كنا نتمنّى، أن نستعمل كلمة محتكر لوصف أيّ فرد أو منظمة يعمل/ تعمل بالاستفادة من الامتيازات الخاصّة الممنوحة من قبل الحكومة. المشكلة هي أنّ أكثر الناس لا يستعملون الكلمة بهذه الطريقة. بمثل هذا التعريف، تعتبر الخدمة البريدية محتكر، كما هي معظم المرافق العامة، والعديد من محلات بيع المشروبات الكحولية، ومجهزو الجنازات، وطيارات نشر المبيدات الحشرية؛ الجمعية الطبية الأمريكية، وجمعيّة المحامين في الولاية، واتحادات العمال؛ المزارعون أصحاب الحصص الهكتارية، والحلاقون المرخصون، وأكثر شركات سيارة الأجرة. إنّ القائمة فعلاً طويلة. ولذا، على خلاف أكثر مؤلفي الاقتصاد الآخرين، سنتّخذ الخطوة البطولية لإسقاط كلمة *احتكار* من مفرداتنا العاملة. معانيها كثيرة جداً ومبهمة جداً. "عندما استعمل كلمة "، يقول هامتي دامتي، بلهجة ساخرة نوعاً ما، 'فإنها تعني فقط ما أختار أن تعنيه – لا أكثر ولا أقل". *احتكار* هي الكلمة المفضلة لدى هامتي دامتي المعاصر. ولهذا السبب لن نقوم باستخدامها. سنحاول استخدام التعابير البديلة التي يمكن على الأرجح أن توضح الحالة الدقيقة الموجودة لدينا.

آخذوا السعر وباحثو السعر

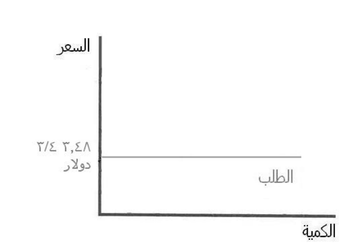
دعنا نعود الآن إلى الأسئلة التي بدأ بها هذا الفصل: من هو حقاً الذي يضع الأسعار، وما هو مقدار الحرية التي يمتلكها؟

إنه بلد حر، كما يقولون، و عادة ما تمتلك الأعمال التجارية حريتها في وضع أسعارها الخاصة. لدى شركة USX (الفولاذ الأمريكي سابقاً) حكمة جوهرية حين تقوم بطباعة قوائم أسعارها، ويمكن أن يشعر مزارع حنطة من كانساس بالأمان التام من تهديد المقاضاة إذا قرر عرض محصوله بمبلغ ***6.00*** دولار لكلّ بوشل. لكن من الواضح أن هناك اختلاف مهم يساعد على توضيح سبب الذي يجعل USX تقوم بتوظيف ناس لتقرير ما يجب أن تكون عليه أسعارها في حين لا يفعل مزارعو الحنطة ذلك. سنصر مع هذا أن الاختلاف هو اختلاف في المدى، وليس النوع.

خذ حالة مزارع الحنطة أولاً. إذا قام بمراجعة الصفحات المالية في صحيفته اليومية أو إذا قام بضبط محطة الراديو على تقارير السوق منتصف النهار، سيجد أن سعر تداول الحنطة القاسية العادية رقم ***2*** من مدينة كانساس افتتح عند ***3.48*** دولار % لكل بوشل. هذه الأخبار يمكن أن تخيب أمله أو تبهجه، لكن ليس هناك أي شيء تقريباً يمكن أن يفعله ليغير ذلك. إذا قرر بأن السعر ممتاز وقام ببيع كامل محصوله للتسليم الفوري، سيشعر السوق بموجة خفيفة. حتى إذا كان واحداً من مزارعي الحنطة الكبار في الولاية، ما زال هو جزء صغير من العدد الكليّ لأولئك الذين يعرضون شراء أو بيع الحنطة بحيث لا يستطيع التأثير على السعر. الفرق ما بين سعر الإغلاق إذا قام ببيع كلّ محصوله وإذا باع نصفه فقط لن يكون مساوياً لِ ***1/4*** سنت.

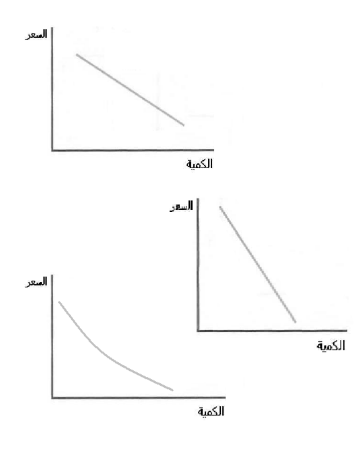
السعر	الكمية المطلوبة (من حنطة المزارع)
3.5 دولار	لا شيء إطلاقاً
3.48 دولار	كل ما يملك
3.46 دولار	كل ما يملك

(عندما يكون سعر السوق يساوي ***3.48 3/4*** دولار)



منحنى طلب مرن تماماً.

لذلك يطلق الاقتصاديون على مزارع الحنطة اسم *آخذ سعر*. إنه لا يستطيع التأثير على السعر بأفعاله الخاصة. يتم تحديد السعر عند مصعد الحبوب المحليّ بأفعال العديد من المشترين والباعة في جميع أنحاء البلاد. إذا مارس المزارع حقّه القانوني في وضع بطاقة سعر قليل على حنطته أعلى من رسم السوق بقليل، **2** سنت مثلاً، فإنه لن يبيع أي حنطة. وحيث أنه يمكن أن يبيع كل الحنطة التي لديه بالسعر السائد، فلا يوجد لديه أي حافز لعرض بيع أية حنطة بسعر أقل من السعر السائد. يواجه آخذو السعر منحنى طلب مرن جداً، أو ماذا يهم كلّ كميات الأغراض العملية أن تبلغ منحنيات طلب مرن جداً. إنّ منحنيات الطلب أفقية عند السعر السائد.



بعض منحنيات طلب "باحثي السعر"

معظم الباعة ليسوا في هذا الوضع. يمكنهم أن يرفعوا أسعارهم، إذا رغبوا، بدون أن يخسروا كلّ مبيعاتهم، وعلى خلاف المزارع لا يستطيعون دائماً بيع كلّ شيء هم قادرون على إنتاجه بدون تخفيض أسعارهم. عند أسعار أعلى سيبيعون أقل؛ عند أسعار أقل سيكونون قادرين على بيع المزيد. يجب أن يختاروا سعر أو مجموعة أسعار. لذلك يطلق عليهم الاقتصاديون اسم باحثي سعر. بينما هم ممزقون بين الرغبة في الأسعار الأعلى والرغبة في المبيعات الأكبر، يجب عليهم أن يبحثوا عن السعر أو مجموعة الأسعار الأكثر فائدة لهم.

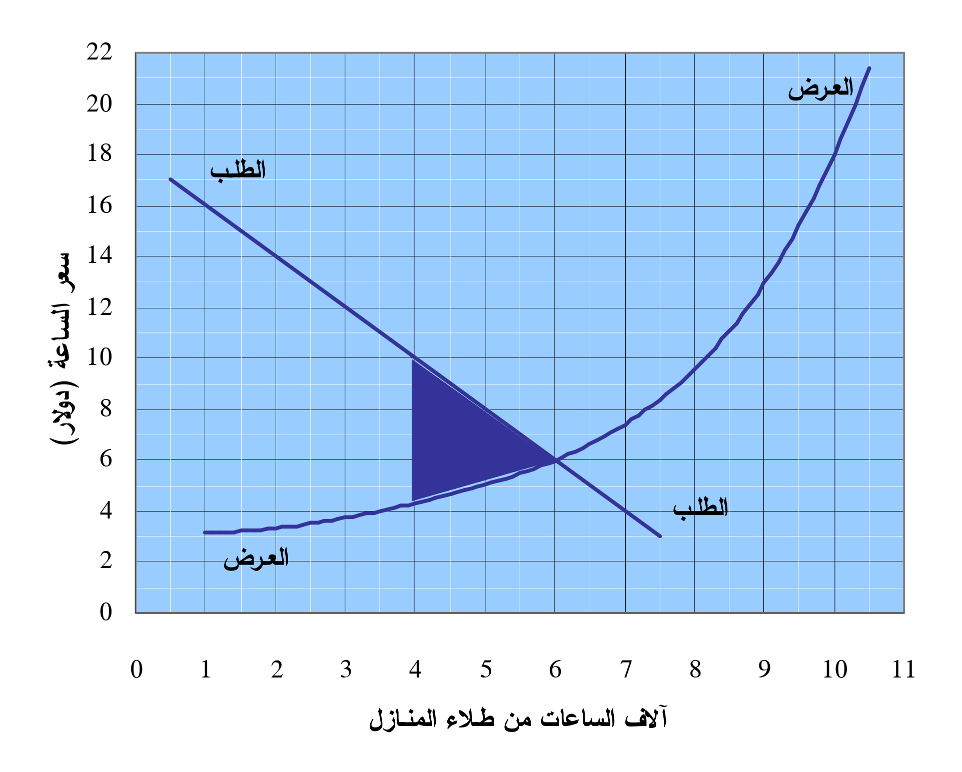
يتضمّن باحثو السعر USX، وأمناء جامعة خاصة يقومون بوزن الزيادة في رسوم التعليم، ومالك مخزن بقاله محليّ، والولد الصغير الذي يبيع شراب الليمون في يوم حار. هناك تقليد منذ مدة طويلة في الاقتصاد يشير إلى كلّ باحثي السعر بالمحتكرين. لكن هذا استعمال تقني للكلمة والذي يعتبر مربك لكلّ شخص باستثناء الاقتصاديين المحترفين. لأن الولد الصغير الذي يبيع شراب الليمون لا يواجه منحنى طلب مرن تماماً، فهو ليس آخذ سعر بل باحث سعر. يبدو سخيفاً لأي أحد ليس مشبعاً بتاريخ الاقتصاد أن يدعوه محتكراً. لذا لن نفعل نحن ذلك. إن مصطلح *باحث سعر* يوضح الحالة التي نهتم بها. يمتلك باحثو السعر بعض من قوّة السوق، لكنّها مسألة مدى مرتبط عكسياً بمرونة الطلب الذي يواجهه البائع.

أسواق آخذي السعر وتخصيص الموارد "الأمثل"

طبّق الاقتصاديون المصطلح المرفوض محتكر على ما سندعوه *باحث السعر* في جزء واسع لأنهم أرادوا التأكيد على النتائج المختلفة لهذين النوعين من أنواع وضع السعر. تم الإنعام على الأسواق التي يكون فيها كلّ المشترين والباعة آخذي سعر بالمصطلح المتفق عليه: *الأسواق التنافسية*. نريد الإشارة إلى الفوائد التي رأوها في أسواق آخذي السعر بدون تبنّي التمييز الاحتكاري – التنافسي المضلّل، والذي يشير ضمناً بشكل خاطئ إلى أنّ باحثي السعر لا يواجهون أي منافسة. لعمل ذلك سنستعمل الرسم البياني في الشكل رقم ***8–1***، والذي يوضح منحنيات الطلب والعرض لدهاني المنازل خلال صيف معيّن في بلدة بارتي فولز.



شكل رقم *8-1* منحنيات الطلب والعرض لطلاء المنازل في بارتي فولز

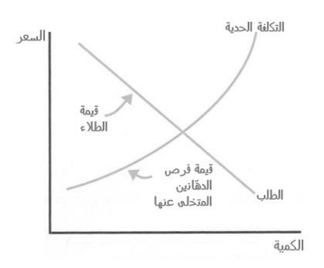


يعتمد عدد ساعات طلاء المنزل التي سيتم طلبها وعرضها على سعر خدمات دهاني المنازل في السّاعة. لأن مهارات الناس في هذه المنطقة تختلف إلى حدّ كبير، سنقوم بتبسيط شرحنا عن طريق افتراض أنّ كلّ ساعة من الخدمة موضحة على المحور الأفقي تم تعديلها للنوعية. إذا كانت إنتاجية بورتر تعادل ***40*** بالمائة فقط في الساعة من إنتاجية دهان عادي في براتي فولز، فإنه سيستغرق ساعتين ونصف ليعرض "ساعة" من السلعة المعروضة في الرسم البياني. واغنر، ذو الإنتاجية الأكثر بمقدار ثلاث أضعاف من إنتاجية الدهان العادي، يعرض "ساعة" من طلاء المنازل كلّ ***20*** دقيقة.

أول نقطة علينا تذكرها هي أنّ منحنيات العرض هي منحنيات تكلفة فرصة بديلة حدية. المنحنى المسمى العرض–العرض في الشكل رقم ***8–1*** يوضح قيمة كلّ الفرص التي يتم التخلي عنها عندما يزود دهانو براتي فولز كميات أكبر تدريجياً من خدمات طلاء المنازل. إن الناس الذين يساهمون في الأجزاء الأقل على يسار المنحنى هم ناس ذوي فوائد مقارنة كبيرة في مجال طلاء المنازل، إما لأنهم دهانين بارعين جداً أو لأنهم غير أكفاء جداً في كلّ شيء آخر. الجزء الأيمن الأعلى من المنحنى، الذي يضم أقسام غير معروضة حتى، يصوّر ردود فعل العروض لأولئك الذين يجب أن يتخلوا عن ممارسة القانون المربح ليقوموا بالطلاء، أو الذين يخضعون لهجمات الدوار عند المرتفعات فوق سبعة أقدام، أو الذين لأي سبب آخر يجب أن يضحّوا بفرصة قيّمة جداً لكي يقدموا ساعة من طلاء المنازل. تذكّر بأنّ منحنى التكلفة الحدية لأيّ فرد سيميل في النهاية أيضاً صعوداً إلى الأعلى إلى

اليمين. إن قيمة الفرص المتخلى عنها حينما يكرّس أحدهم وقتاً أكثر فأكثر لأيّ نشاط معيّن ستزيد حتماً عندما يولد ذلك النشاط نشاطات بديلة، ببساطة لأن الناس يضحّون بفرصهم ذات القيمة الأقل أولاً ويتخلون عن الفرص الأكثر قيمة كاستجابة فقط لحافز أقوى.[3]

إذا استقرّ السعر الآن عند **6** دولارات في السّاعة، بحيث يتم تبادل **6,000** ساعة من السلعة خلال الصيف، فسيقفز قلب العديد من الاقتصاديين بنوع خاصّ من البهجة. لماذا؟ لأن عند سعر **6** دولارات، حسب منحنيات العرض الطلب، لن يكون هناك أي وحدة من السلعة يتم إنتاجها تتجاوز تكلفة فرصتها البديلة الحدية، كما هو مبيّن في منحنى العرض، منفعتها الحدية، كما هو مبيّن في منحنى الطلب. علاوة على ذلك، يتم إنتاج كلّ وحدات السلع التي تتجاوز منفعتها الحدية تكلفتها الحدية. وكيف يمكن أن نفعل أفضل من ذلك؟ ذهب الاقتصاديون بعيداً بشكل تقليدي ليقوموا بتسمية مثل هذا الترتيب: *التخصيص الأمثل للموارد*. *الأمثل* تعني الأفضل، وهذا بالتأكيد مديح مفرط جداً؛ لكن دعنا ننظر أقرب بعض الشيء لنرى ما الذي يحدث هنا بالضبط.
افترض أن الناس الذين يقدمون تلك الساعات الـ **6,000** بسعر **6** دولارات في الساعة قرروا أنّهم يستحقّون دخل أكبر وقاموا بإقناع المجلس البلدي بطريقة ما بتشريع قانون يفرض **10** دولارات في الساعة كحد أدنى ل سعر الساعة من خدمة طلاء المنازل.
سنذهب أبعد من هذا ونفترض أيضاً أنه تم فرض القانون فعلياً. ما الذي سيحدث؟ سيتم الآن طلب **4,000** ساعة فقط. ولأن ذلك هو كلّ ما يمكن أن يباع، فإن ذلك هو كلّ ما سيتم عرضه في الحقيقة، بالرغم من أنّ الدهانين، كما يبين الرسم البياني، سيرغبون بعرض حوالي ضعفي تلك الكمية عند سعر **10** دولارات.
إن تأسيس وفرض سعر **10** دولارات سيجعل بعض الناس أفضل حالاً وآخرين أسوء حالاً. لاحظ بأن بعض أولائك الذين هم أسوء حالاً قد يكونوا دهاني منازل سابقين تم إجبارهم على وظائف مرغوبة بشكل أقل بسبب زيادة السعر التي تم تشريعها. ليس لدى الاقتصاديين وسيلة مقنعة لموازنة مكسب شخص مقابل خسارة الشخص الآخر للتقرير فيما إذا كانت الحالة الاجتماعية الصافية سترتفع أو تنخفض كنتيجة لمثل هذا التغيير. كلّ ما يمكن أن يفعلوه حقاً هو أن يشيروا إلى أنّ قانون براتي فولز يمنع التبادل المفيد بشكل متبادل. إنّ المنطقة تحت منحنى الطلب بين **4,000** و **6,000** ساعة تمثّل قيمة الدولار الذي يكون الطالبون مستعدين للتخلي عنه من أجل الحصول على تلك الوحدات من السلع. تمثل المنطقة تحت منحنى العرض قيمة الدولار الذي يكون العارضون مستعدين للتخلى عنه من أجل تقديم هذه الوحدات من الخدمة. إنّ الاختلاف بين المنطقتين، المنطقة المظللة في الشكل رقم **8-1**، هو الربح المحتمل من التجارة التي يزيلها النظام بشكل فعال عن طريق منع أيّ تبادلات عند سعر أقل من **10** دولارات في السّاعة.



ما علاقة كلّ هذا بأسواق آخذي السعر وتفوقهم على أسواق باحثي السعر في التحليل الاقتصادي التقليدي؟ إنها توصلنا إلى هذا: تستثني الأسعار المثبتة فوق التكلفة الحدية بعض فرص التبادل المفيدة بشكل متبادل. في أسواق آخذي السعر، هناك العديد من الباعة، بحيث لا يمتلك أي أحد منهم القوّة لوضع والحفاظ على السعر فوق التكلفة الحدية. في أسواق باحثي السعر، هم يفعلون ذلك.

---

[3] *يصوّر هذا المثال الافتراضي أيضاً التشابه الأساسي بين العرض والطلب. إنّ الناس المستعدين لدفع ما يصل غلى **20** دولار في السّاعة ليحصلوا على شخص آخر يقوم بطلاء منازلهم، والذين بذلك يخلقون ذلك الجزء من منحنى الطلب تحت **20** دولار، يمكن أن يكونوا من بين الناس الذين يخلقون منحنى عرض عند أسعار فوق **20** دولار. مثال: سأدفع ما يصل إلى **20** دولار في السّاعة ليتم طلاء منزلي هذا الصيف. لكن إذا كان علي أن أدفع أكثر من ذلك، فسأدهنه بنفسي" مثل هذا الشخص، الذي يتوقّف عن الطلب ويبدأ بالعرض لنفسه عند سعر معين عالي بما فيه الكفاية قد، حتى عند سعر أعلى، يبدأ بالعرض أيضاً للآخرين. (إذا طلبت ذلك بشكل لطيف بما فيه الكفاية، فإنه حتى بويتيكي ويرايشيتكو قد يأخذان بعين الاعتبار طلاء منزلك بسعر، لنقل، **250** دولار في الساعة لكل منهما، بالإضافة إلى سعر السفر، ووجبات الطعام، والسكن. عند الأسعار الحالية، مع ذلك، من الواضح أنه ليس من فائدتنا المقارنة أن نكون دهاني منازل)!*

كم هي خطيرة تلك المشكلة وكم هي تكلفة تصحيحها مرتفعة، هما اثنان من الأسئلة التي ستمرّ عبر بقيّة هذا الفصل وفي الفصل العاشر.

المنافسة كعملية

عندما نستعمل مصطلح *منافسة* في اللغة اليومية، نعني في كثير من الأحيان أَن نشير به إلى نشاط ينشغل فيه الأفراد. لدى تايجر وودز روح منافسة عالية جداً، بمعنى أنه يمزج موهبته الوراثية بالعمل الشاق ويشكل الصلابة العقلية ليتنافس ضد معارضيه في بطولات الغولف ويهزمهم. تميزت مهنة مايكل جوردن في كرة السلة الأمريكية NBA بدافعه التنافسي ليبرع على المستوى الفردي وعلى مستوى الفريق. هدفه، كما هو هدف كل أبطال الألعاب الرياضية الكبار، هو أَن يربح ويربح بشكل كبير. هذا هو حافز التنافس الذي أجبر مايكل جوردن على العودة مرة أخرى من التقاعد واختبار نفسه ضد أفضل لاعبي كرة السلة في العالم. الحال ليس مختلفاً لتيد ترنر عندما أثار ثورة أخبار التلفزيون أَو بيل جيتس عندما قلّل من تكاليف استعمالنا للحاسبات من خلال اختراعه للبرمجيات الجاهزة.

يعطي العديد من الاقتصاديين معنى مختلف قليلاً لكلمة *منافسة*. بالنسبة لهم، تمثل الفكرة الاقتصادية للمنافسة حالة من العلاقات. يعتبر السوق التنافسي موجود حينما تتوفر هذه الشروط:

خصائص "المنافسة الكاملة".

هناك عدد كبير من المشترين والباعة بحيث لا يمتلك أي أحد قوة السوق.
يمتلك مشاركو السوق معلومات كاملة وشاملة عن البدائل.
يقوم الباعة بإنتاج منتج متجانس.
هناك حركة غير مكلفة للموارد.
ممثلو الاقتصاد هم آخذو سعر.

عندما تتوفر كل هذه الشروط، يطلق الاقتصاديون على العملية "المنافسة الكاملة". يؤدي منطق المنافسة الكاملة إلى تخصيص افتراضي مثالي للموارد وربح اقتصادي يساوي الصفر.

كان هذا النموذج الأساسي مفيد جداً للاقتصاديين لمدة تقارب القرن. لكن استعماله لم يكن بدون تكلفة جدية لفهمنا الاقتصادي. أخفى تطوير هذا النموذج الإطار المؤسسي الذي يقع تحت النظام الاقتصادي الفعال (الذي نستعرضه في الفصل 11). لقد قام بتجاهل الطبيعة الدينامكية والمتعددة الوجوه لسلوك التبادل في السوق (كما ناقشنا في الفصل 7). وقد قام بإهمال عملية التعديل التجارية الموجودة في المركز الطبيعي المتين لاقتصاديات السوق ومصدر تذبذبهم الذي يحرك النمو والازدهار الاقتصادي في العالم الحديث (موضوع الفصل 20). كان لودفيج فون ميسيس (الذي اقتبسنا عنه في الفصل 7) مدركاً جداً لعملية التعديل في تأكيده على الملكيات المحسوبة لاقتصاد السوق. لسوء الحظ، أهملت فكرة المنافسة الكاملة رجل الأعمال، الذي يصفه طالب ميسيس، إسرائيل كيرزنير، بشكل أكبر كونه "القوة الدافعة" في أسواق العالم الحقيقي:

تهمل المنافسة الكاملة دور العمل الحر.

> الادعاء بأنه، عند أي لحظة معينة، قد تم الإمساك بجميع الفرص المتوفرة ذات العلاقة فوراً، هو كالاعتراض على ما نعرفه عن أنظمة العالم الحقيقي الاقتصادية. أن نفترض عمليات موازنة سريعة كطلب شامل بارز على الأسواق شيء؛ أن نتعامل مع العالم على أنه في حالة التوازن المنجزة في جميع الأوقات (في غياب أي نظرية حول عمليات الموازنة!) هو شيء آخر تماماً.

من وجهة نظر كيرنزر، التي يشاركه فيها المؤلفون، "يعمل رجل الأعمال *لتغيير* بيانات السعر/الناتج. بهذه الطريقة . . . يقود الدور التجاري العملية المتغيرة للسوق باستمرار".

تم استعمال نموذج الاقتصاد "التنافسي الكامل"، الذي ليس لديه تركيز خاص على العمل الحر، من قبل الاقتصاديين لتوضيح مقترح التنسيق بين العرض والطلب الذي استعرضناه في الفصل الخامس. هناك ترابط عام في النشاط الاقتصادي يتم نسيانه في أغلب الأحيان في الوصف الأقل تطوراً للنظام الاقتصادي. حقيقة أن ثورة في تشيلي سيتم تسجيلها فوراً في سعر النحاس في سوق الأسهم المستقبلية في مدينة نيويورك هي إحدى أكثر النقاط ضرورة للنظرية الاقتصادية المتطورة. يوفر اقتصاد السوق الفعال الحوافز والمعلومات للممثلين الاقتصاديين ليقوموا بتنسيق خططهم مع بعضهم البعض لإدراك المكاسب المفيدة بشكل متبادل من التبادل. مع ذلك، تحت ظروف وشروط "المنافسة الكاملة"، يقوم السوق بإنجاز مهمة التنسيق هذه بشكل *مثالي* لكي لا يكون هناك أي مكاسب إضافية من التبادل وبحيث يتم استخدام جميع التقنيات الأقل تكلفة في الإنتاج. علاوة على ذلك، يوفر لنا المنطق الذي وراء مقترح أن فرصة الربح المعروفة للجميع لن يدركها أحد، مثالاً واضحاً لطريقة التفكير الاقتصادية.

فقط لتوضيح قوة هذا الاقتراح، خذ بعين الاعتبار ما تشهده في زيارتك العادية إلى صندوق المحاسبة في السوق المركزي المحلي. عندما تستعد للمحاسبة، تقوم بالبحث عن الطابور الأقصر لتقف به. لكن، هذا ما يفعله أيضاً كل زملائك المتسوقين. إذا كان الطابور الثاني للمحاسبة على يسارك يتحرك أسرع، سيقوم الأشخاص الموجودين في الخلف بالتحرك ويستولون على فرصة المحاسبة في الطابور الأسرع، وعند القيام بذلك، سيزداد عدد الناس في ذلك الطابور، وبالتالي يجعلوا حركة الخروج من ذلك الطابور أبطأ. خفضت حركة المتسوقين – *عملية إعادة التعديل* – طول الطابور الأصلي وزادت طول الطابور الأقصر وفي النهاية دفعت الوضع إلى الوضع الذي تكون فيه جميع طوابير المحاسبة متساوية في وقت الانتظار.

ما هو واقعي بالنسبة لطوابير محاسبة التسوق هو واقعي أيضاً بالنسبة لطوابير الحواجز في الطرق السريعة وفي منحات الأسهم في سوق الأسهم المالية. يبدو أن هناك نظرية اقتصادية تم تأسيسها بناءً على هذا المنطق. لسوء الحظ، يميل نموذج المنافسة الكاملة إلى حجب العملية النشيطة التي تميل هذه النتيجة إلى الظهور فيها. فرضياً، يركز النموذج على تلك الحالة من العلاقات التي تحدث بعد كل هذه النشاطات، وبعد إنجاز كل التعديلات بنجاح. هناك توافق مسبق للخطط الاقتصادية في هذا النموذج، ليس تفسيراً لكيفية انشغال الممثلين الاقتصاديين في نشاط الإنتاج والتبادل لإدراك المكاسب من التبادل، الذي إذا تم متابعته إلى الحد المنطقي سيستنزف كل الأرباح المحتملة. تحدّث آدم سميث، قبل أكثر من 200 سنة، عن المساومة في السوق، لكن النظرية الحديثة تركز على الظروف التي ستنتج *لإزالة* إمكانية أي مساومة إضافية. إنه رأينا أن هذا كان خطأً ثقافياً رئيسياً أدّى إلى تشويش في النظرية الاقتصادية وكذلك في السياسة العامة.

تهمل المنافسة الكاملة عملية تعديل – الخطة التي تميّز نشاط سوق العالم الحقيقي.

نظرة سريعة

تعني كلمة *احتكار* بشكل حرفي بائع واحد. لكن كون أي بائع هو البائع الوحيد يعتمد على مدى وسع أو ضيق تعريفنا للسلعة. بموجب تعريف واسع بما فيه الكفاية، هناك باعة غير معدودين لكل منتج. بموجب تعريف ضيق بما فيه الكفاية، مع ذلك، يختلف منتج كل بائع عن منتجات الباعة الآخرين، وكل الباعة محتكرون. لذلك فإن كلمة *احتكار* كلمة غامضة أصلاً ولن تستعمل في الفصول القادمة.

ينجم المفهوم اللاإجتماعي لكلمة *احتكار* عن الاعتقاد بأن زبائن البائع الوحيد ليس لهم بدائل ولذا هم تحت رحمة البائع. بسبب أن هناك في الحقيقة بدائل لكل عمل وبدائل لكل سلعة، ليس لأي بائع أبداً سلطة غير محدودة على المشترين. قوة السوق هي دائماً مسألة مدى.

يوفر مفهوم مرونة سعر الطلب طريقة تفكير مفيدة ويتحدث عن مدى قوة السوق. تعكس مرونة الطلب، التي يمكن أن تتفاوت بين صفر وما لا نهاية، توفر البدائل. كلما زادت البدائل الجيدة المتوفرة للمشترين, كلما كانت منحنيات الطلب التي يواجهها الباعة أكثر مرونة، وكلما كانت قوة الباعة لتأسيس شروط بيع مفيدة بدرجة أقوى لأنفسهم أكثر محدودية.

في أوائل سنوات الولايات المتحدة، عنت كلمة احتكار عادةً منظمة منحتها الحكومة بعض الامتيازات الخاصة. كان المحتكر، في أغلب الأحيان، هو البائع القانوني الوحيد. بالرغم من أن هذا المعنى لهذا المصطلح لم يعد شائعاً، إلا أنه لديه صلة معاصرة لأن الحكومات الاتحادية، وحكومات الولاية، والحكومات المحلية تقوم على نطاق واسع بمنح امتيازات خاصة تحدد المنافسة.

تمييز مفيد في محاولة فهم كيفية تأسيس الأسعار هو التمييز بين *آخذي السعر وباحثي السعر*. يجب على آخذي السعر أن يقبلوا بالسعر المقرر من قبل السوق. لدى المشترين بدائل ممتازة للمنتج بحيث أن أي محاولة لرفع السعر أو تغيير شروط البيع ستترك البائع بدون زبائن على الإطلاق. يمكن لباحث السعر، من ناحية أخرى، أن يبيع كميات مختلفة بأسعار مختلفة ولذلك يجب عليه أن يبحث عن السعر الأكثر إفادة له.

أسئلة للمناقشة

عدد بعض السلع أو الخدمات التي تباع من قبل بائع واحد فقط. ثم عدد بعض البدائل القريبة لهذه السلع. ما مقدار قوة السوق التي يتملكها الباعة الوحيدون الذين قمت بتعدادهم؟

هل تعتبر الشركة محتكرة إذا نشرت صحيفة الصباح الوحيدة في مدينة معينة؟ إذا قامت بنشر الصحيفة اليومية الوحيدة في الصباح أو بعد الظهر؟ إذا نشرت الصحيفة اليومية الوحيدة وتمتلك قناة التلفزيون الوحيدة في المدينة؟ ما هي السلع المختلفة التي تقوم الصحيفة اليومية بتوفيرها؟ مع أي سلع أخرى تتنافس هذه السلع؟

يتم إعطاء شركات تزويد الكهرباء عادة امتيازات خاصة من الحكومة لبيع الكهرباء في منطقة معينة. هل هم في منافسة مع باعة أي شيء آخر؟ هل يتنافسون في المبيعات بأي طريقة مع شركات تزويد الكهرباء التي يتم منحها امتيازات للعمل في مناطق أخرى؟ هل تعتبر شركة تصنع أدوات كهربائية في منافسة مع شركات تزويد الكهرباء؟ إذا كنت لا تعتقد ذلك، تذكر بأن هناك العديد من الحدود التي يمكن أن تحدث عندها المنافسة. افترض أن منتج الأدوات يبحث عن طرق لزيادة فعالية الطاقة لمنتجاته. ألا يدخله ذلك في منافسة مع شركات تزويد الكهرباء؟

هل تعتبر الخدمة البريدية الأمريكية محتكر؟

مع من تتنافس الخدمة البريدية في خدمة بريدها من الدرجة الأولى (للمراسلة)؟ خدمة بريدها من الدرجة الثانية (لناشري الصحف والمجلات)؟ خدمة بريدها من الدرجة الثالثة (للمعلنين)؟ خدمة الطرود الخاصة بها؟ خدمة البريد السريعة الخاصة بها (التي تضمن التسليم في اليوم التالي)؟

إذا كان لدى الخدمة البريدية السلطة لوضع أسعارها بدون اعتبار للعرض والطلب، فلماذا تعمل بخسارة في أغلب الأحيان؟ لماذا لا ترفع أسعارها وتزيل تلك الخسائر المزعجة؟

عندما رفعت الخدمة البريدية رسوم بريد الدرجة الأولى في عام 2000 بحوالي 8 بالمائة، من 32 سنت إلى 34 سنت، هل تعتقد أن العائد من بريد الدرجة الأولى ارتفع أيضاً بنسبة 8 بالمائة؟ على ماذا كانت ستدل نسبة زيادة الـ 8 بالمائة فيما يخص مرونة الطلب لخدمة البريد من الدرجة الأولى؟

السلعة التي توفرها أنظمة المدارس العامة في المدن الأمريكية هي السلعة المطلوب من العديد من الأشخاص بالقانون أن يستهلكوها. علاوة على ذلك، يجب على العارضين المتنافسين، لأنه تم رفض حق تمويل نشاطاتهم من خلال النظام الضريبي، أن يقوموا بطلب أسعار أعلى بكثير مما تطلبه المدارس العامة. هل تعتبر أنظمة المدارس العامة محتكرة؟

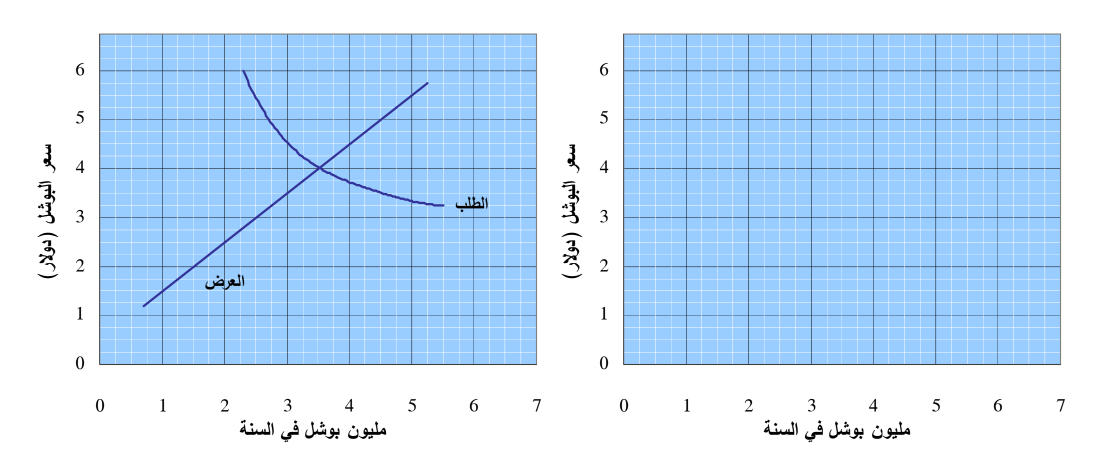
إنه من غير الشرعي أن يتم تسويق بعض السلع الزراعية، مثل التبغ، إلا إذا تم زراعة المنتج على أرض قامت الحكومة الفيدرالية بترخيصها لزراعة هذه السلع. هل يعني ذلك بأن مزارعي التبغ محتكرون؟ هل يتم اعتبارهم آخذي سعر أم باحثي سعر؟

إذا كانت الاحتكارات غير مرغوب بها، كما يبدو أن أغلب الناس يفترضون، لماذا تحاول الحكومات في أغلب الأحيان أن تحمي باعة معينين من المنافسة التي سيوفرها مشتركون إضافيون للصناعة؟

لماذا تمنع حكومة الولايات المتحدة الناس من التنافس مع الخدمة البريدية في تسليم البريد من الدرجة الأولى؟

لماذا تفرض المدن بشكل دائم تقريباً قيود صارمة على أولئك الذين يودون أن يقدموا خدمات نقل لتتنافس مباشرة مع خدمات رحلات الحافلات المدنية الحضرية أو المرخصة؟

هل تعتبر الكلية التي تنتمي لها باحث سعر؟ ما مقدار الحرية التي تتمتع بها كليتك في وضع مقدار رسوم التعليم التي ستقوم أنت بدفعها؟ هل يمكن لشخص في السنة الأولى أن يجيب بشكل مختلف عن شخص أوشك على دخول السنة الأخيرة؟ هل تتمتع كليتك بأي منح خاصة من الامتيازات القانونية؟



كتب آدم سميث الآتي في كتاب *ثروة الأمم*: "سعر الاحتكار هو، في كل مناسبة، أعلى سعر يمكن أن تحصل عليه . . . أعلى سعر يمكن أن يتم استخراجه من المشترين، أو الذي، من المفترض، أنهم سيوافقون على دفعه". هل يحمل هذا الادعاء أي معنى واضح ومبرر، أم هل يجب علينا أن نستنتج أن حتى مؤسس الاقتصاد يفكر ويجادل أحياناً بشكل لا أبالي؟

افترض أنه بينما كنت تحفر في فنائك الخلفي لزراعة نباتات الفاونيا، قمت باكتشاف النفط. البئر المتدفق قادر على إنتاج ما يصل إلى 20 برميل من النفط يومياً. ما مقدار الحافز الذي ستمتلكه لتحد من الإنتاج اليومي بحيث تمنع سعرك من السقوط؟ لماذا يفكر وزير النفط في المملكة العربية السعودية في تحديد إنتاج النفط أكثر منك؟

يعلن عنوان صحيفة بارزة: "تدل بيانات سعر النفط ضمناً على الحفر أثناء موجة برد شديدة". إذا ارتفعت أسعار وقود التدفئة المنزلية أثناء فترة طويلة من الشتاء البارد، هل يثبت ذلك بأن أولئك الذين يبيعون زيت التدفئة لديهم الكثير من قوة السوق؟

الرسم البياني على اليسار في الشكل رقم 8-2 يمثل طلب السوق على الحنطة المزروعة في الولايات المتحدة (*الطلب*) ومنحنيات التكلفة الحدّية الكلية لمزارعي الحنطة الأمريكيين (*العرض*) في سنة معينة.

ارسم الطلب على حنطة فردناند أليزر، مزارع حنطة من داكوتا الجنوبية، على الرسم البياني الأيمن.

كيف ينحرف منحنى الطلب المواجه لفيرد أليزر إذا عرضت الحكومة على كل مزارعي الحنطة إعانة مالية قدرها 1.50 دولار لكل بوشل؟

كيف سيبدو منحنى طلب فيرد أليزر إذا فرضت الحكومة ضريبة على الحنطة، متطلبة من المزارعين تحويل 1.00 دولار للحكومة لكل بوشل يتم بيعه؟

***شكل رقم 8-2* طلب السوق والطلب الذي يواجه منتج واحد**

قوة السوق ليست النوع الوحيد للقوة التي يمكن أن تتمتع بها أو تجربها شركات العمل التجارية. ليس بالضرورة أن ترتبط قوة السوق أو أي أنواع قوة أخرى مباشرة بحجم شركات العمل. ربما يجب أن تقوم بالتفكير بشأن طبيعة، وموارد، ونتائج بعض القوى المدرجة هنا وكيف تم ربطها (أو عدم ربطها) بقوة السوق. القوة:

كقدرة، القدرة عل انجاز النتائج المطلوبة

للتأثير على نتيجة الانتخابات

للتأثير على التشريع

للتأثير على الوكالات التنظيمية في الحكومة

للتلاعب بالناس من خلال الإعلان

لتلويث البيئة أو لخفض التلوث

لملاحقة سياسات التأجير الجنسية والعنصرية أو لفرض برامج العمل الإيجابية

للتدخل في شؤون الأمم الأخرى

لتشكيل المواقف الأساسية واعتقادات الناس

ماذا عن القوة التي نفترض أحياناً أن الآخرين يملكونها فقط لأننا نشعر بالعجز؟ هل صحيح أن لدى شخص ما دائماً قوة ليسبب أو ليمنع أحداث غير مرغوب بها؟

قام الكونجرس بتفويض لجنة الاتصالات الاتحادية لمراقبة محتوى إذاعة الراديو والتلفزيون ولإبطال رخص المحطات التي لا تخدم المصلحة العامة بشكل كافي.لا يمكن لأي عضو من الكونجرس أن يتوقع بجدية ممارسة مثل هذا الإشراف على الصحف، خصوصاً بالنظر للمنع الواضح الموجود في لائحة حقوق الإنسان في الدستور الأمريكي. يتم تقديم تبريران عادة حينما يشكك أي شخص في السيطرة على حرية تعبير المذيعين. الأول بأن الكونجرس يمكن أن يعدل الراديو ومحطات التلفزيون لأن الموجات الهوائية ملك الجمهور. السبب الآخر هو أن ترددات الإذاعة نادرة طبيعياً وبأنه يجب منع المذيعين من انتهاك القوّة المعطاة لهم عن طريق السيطرة على مصدر طبيعي نادر.

لماذا يمتلك الجمهور الموجات الهوائية؟ هل تستطيع أن تفكر بطريقة عادلة وفعالة للجمهور ليترك ملكيته لكي لا يلتزم الكونجرس بالسيطرة على المحتوى المذاع؟

هناك أكثر من 1500 محطة تلفزيون وأكثر من 10.000 محطة إذاعية حالياً في الولايات المتحدة. تستقبل أكثر من 95 بالمائة من العائلات الأمريكيةِ على الأقل خمس محطات تلفزيونية، وقام الكيبل بتوسيع هذه الخيارات جداً. العشرات من محطات الإذاعة متوفرة في المناطق المدنية الرئيسية، وحيثما لا يتواجدوا، لا يكون السبب الندرة في فضاء الطيف. ما مقدار القوة التي تعطيها الندرة الطبيعية لترددات الإذاعة حقيقةً إلى المذيعين؟

هل تستطيع التفكير بأي سبب يدعو أعضاء الكونجرس إلى أن يجادلوا بأن مذيعي التلفزيون والراديو لديهم احتكار؟

9 بحث السعر

كيف يجد باحثو السّعر ما يبحثون عنه، وماذا يحدث عندما يجدونه؟ سنناقش في هذا الفصل أنّ باحثي السعر يقدّرون التكاليف الحدية والإيرادات الحدية ويحاولون بعد ذلك وضع الأسعار التي ستمكّنهم من بيع كلّ تلك الوحدات من منتجهم – وفقط تلك الوحدات – التي يتوقع أن يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية. تسعى الشركات إلى تحقيق الأرباح، والمستهلكون يبحثون عن الصفقات، وبالتالي تنتج عملية المساومة حيث تقاد التكاليف الحدية من خلال العملية التنافسية إلى أن تصبح مساوية للإيرادات الحدية. إنّ مساواة التكلفة الحدية بالإيراد الحدي نتيجة عملية السوق التنافسية، ليست فرضية لسلوك العامل قبل تلك العملية. هل يبدو ذلك معقّداً؟ إنه فقط منطق العملية لتحقيق أقصى حدّ من الدخل الصافي، أو إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف. لكن هل هذه هي العملية التي تستعملها الشركات التجارية حقيقة؟ يبدو الأمر نظري جداً، إنه مثل شيء قد يحلم به الاقتصادي لكن قليل من باعة العالم الحقيقي يعترفون به.

يُعرّف الدخل الصافي على أنه: إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف.

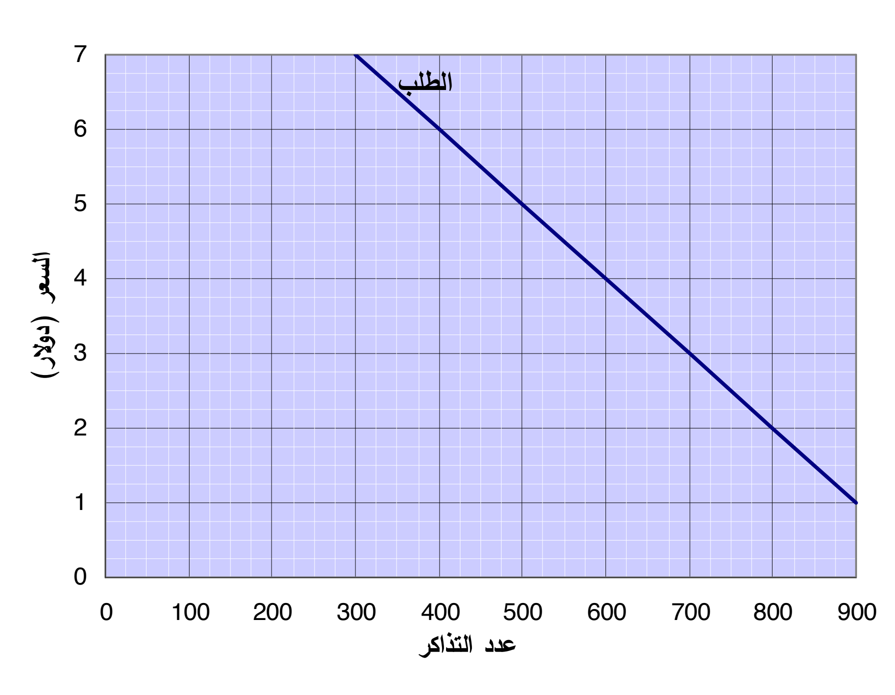
النظرية الشائعة لوضع السعر

إنها بالتأكيد ليست الطريقة التي يستخدمها أكثر الناس لوضع الأسعار. إنّ التعليل اليومي هو النظرية البسيطة "التكلفة – زائد – زيادة": تحسب الشركات التجارية تكاليف وحدتهم الإنتاجية وتضيف عليها زيادة بنسبة مئوية معينة. عدد كبير من باحثي السعر سيصفون بأنفسهم ممارساتهم لوضع السعر بلغة نظرية التكلفة – زائد – زيادة. تستحقّ شهادتهم أن تؤخذ بجدية، لكنّها ليست دليلاً قاطعاً. الكثير من الناس لا يستطيعون أن يقوموا بشكل صحيح بوصف عملية ينشغلون فيها بأنفسهم بانتظام ونجاح. أكثر الناس الذين يركبون الدراجات، على سبيل المثال، لا يعرفون كيف يقومون بالإبقاء على الدراجة متوازنة. وإذا طلب منهم التفكير في الموضوع، سيستنتجون بأنّهم يمنعون الدراجة من الترنّح عن طريق تمييل أو تغيير مكان وزنهم بعض الشّيء في كلّ مرة تميل فيها الدراجة في اتّجاه واحد. لو كانت تلك الطريقة هي التي يتوازنون فيها بالفعل، فما كانوا سيفعلون ذلك حتى نهاية المجمع السكني. في الواقع، إنهم يتوازنون بشكل أساسي عن طريق التسيير، ليس التمييل؛ يدورون العجلة الأمامية بشكل تلقائي ويسمحون لقوة الطرد المركزي بمواجهة أيّ ميل للترنّح. ذاك هو ما يبقيهم يسيرون باستقامة. وإذا سئلوا كيف يدوّرون الدراجة، فمن المحتمل أن أكثرهم يقولون أنّهم يدوّرون العجلة الأمامية، في حين أنهم في الحقيقة، يميلون لكي يجعلوا الدراجة تدور. (وإلا كيف يتمكن شخص ما من تدوير دراجة عندما يركبها بدون أن يمسكها بيديه؟) لكن حقيقة إنّهم لا "يعرفون" ما يفعلون لا تمنعهم من فعله. بالرغم من أنّهم يستطيعون أن يتوازنوا بنجاح فقط بواسطة اللفّ على طول سلسلة من المنحنيات التي يتناسب انحناؤها الدقيق عكسياً مع مربع السرعة التي يسيرون بها، إلا أن العديد من الجاهلين (الأميّين) بمبادئ الرياضيات هم راكبو دراجات مهرة.

هناك أسباب ممتازة للشك في نظرية التكلفة - زائد - زيادة. أحدها أنّها لا تخبرنا شيء عن حجم الزيادة. لماذا نختار زيادة بنسبة 25 بالمائة بدلاً من 50 بالمائة؟ لماذا تزيد الشركات المختلفة أسعارها بنسب مئوية مختلفة؟ لماذا ستغيّر نفس شركة نسبة زيادتها المئوية في الأوقات المختلفة، على المنتجات المختلفة، عندما

تبيع لأطراف مختلفة، وحتى أحياناً عندما تبيع كميات مختلفة لشخص واحد؟ لماذا يضع الباعة أسعارهم أحياناً دون متوسط تكلفة وحدتهم؟

لماذا تكون نسبة الزيادة المئوية في مخازن الأثاث أكبر بكثير منها في مخازن البقالة؟



ما الذي يجعل مخازن الأثاث تعلن إفلاسها مع أن نسبة زياداتهم المئوية كبيرة جداً؟

علاوة على ذلك، إذا كان من الممكن للشركات أن تزيد أسعارها دائماً بشكل متناسب مع ارتفاع تكاليفهم، فلماذا لا يرفعون أسعارهم قبل أن ترتفع تكاليفهم؟ لماذا يرضون بدخل صافي أصغر في حين أنه يمكنهم أن يكسبوا المزيد؟ ذلك لا يتطابق مع الشكاوى الدائمة للكثير من محدّدي السعر بأنهم لا يحققون أرباح كافية.
كلنا نعرف، أيضاً، أنّ الشركات تخرج من العمل بالقوة أحياناً بسبب التكاليف المتزايدة. لا يمكن أن يحدث ذلك إذا كانت كلّ شركة قادرة على زيادة أسعارها لتغطية أيّ زيادة في التكاليف.
نظرية "التكلفة - زائد - زيادة" الشائعة ناقصة جداً. إنها فقط لا تفسّر الظواهر التي نألفها جميعاً. سنعود إلى سؤال "لماذا، على الرغم من هذا، يتمسّك العديد من الناس، بما في ذلك باحثو السعر أنفسهم، بالنظرية؟". لكنّنا لا نستطيع عمل ذلك إلى أن نمر بأنفسنا بتفسير الاقتصادي لعملية بحث السعر.

تقديم إد سايك

الحالات البسيطة هي الأفضل لإضاءة المبادئ الأساسية. سندرس الحالة الخيالية لإد سايك، طالب في السنة الثانية في كليّة آيفي يدعم نفسه عن طريق العمل كمدير للأحداث الخاصّة في جمعية طلاب الكلية. إحدى مهام إد هي تسيير سلسلة أفلام ليلة الجمعة المفتوحة لمجتمع الكليّة، وجزء كبير من ذلك الشغل هو وضع أسعار التذاكر.
دعنا نفترض أنّ على إد أن يدفع الفواتير التالية في كلّ مرة يعرض فيها الفيلم:

أجرة الفيلم	1,800 دولار
أجرة الصالة	250 دولار
المشغل	50 دولار
آخذو التذاكر	100 دولار
المجموع:	2,200 دولار

شكل رقم 9-1 **الطلب الأسبوعي على تذاكر الأفلام**

تستلم ميزانية إد كلّ الإيرادات من مبيعات التذكرة. تتسع الصالة لـ 700 شخص. واكتشف إد بطريقة ما الطلب الصحيح على الأفلام التي يعرضها. (سنهدّئ تلك الفرضية البطولية لاحقاً.) تم رسم الطلب، الذي (على نحو رائع تماماً) لا يتغيّر من فيلم لآخر، في الشكل رقم 9-1. بإعطاء هذه المعلومات، ما هو السعر الذي سيرغب إد بفرضه ثمناً للتذاكر؟

لا نستطيع الإجابة على ذلك السؤال حتى نعرف أهداف إد. إذا كان هدفه أن يملأ كلّ المقاعد بدون الحاجة لصرف أي شخص، سيكون 3 دولارات هو أفضل سعر للوضع. ذلك هو السعر الذي سيكون عنده كمية التذاكر المطلوبة تساوي عدد المقاعد المتوفرة في الصالة. على أية حال، أحد الاعتراضات المحتملة على سعر الثلاث دولارات هو أنّ كلّ عرض فيلم سيخسر مبلغاً من المال. إجمالي التكاليف يساوي 2,200 دولار، في حين أن إجمالي الإيرادات سيكون 2,100 دولار فقط.

ذلك ليس بالضرورة اعتراض مقنع. قد تكون جمعية الطلاب راغبة بدعم الأفلام، ربما لأن شخص ما يعتقد بأنّ للأفلام مساهمة مهمة في التعليم التحرّري. إذا لم يكن على إد أن يغطّي التكاليف من إيراد التذاكر، تنفتح أمامه كلّ أنواع الاحتمالات. على سبيل المثال، قد يضع السعر عند 2.50 دولار. ذلك سيسبّب تجاوز الكمية المطلوبة للكمية المعروضة، لكنّه قد يجعل إد أيضاً رجل معروف جداً على مستوى الحرم الجامعي شخص يستطيع أن يحصل لك على تذاكر لفيلم ليلة الجمعة حتى لو كان الفيلم "مباع."

السعر	الكمية المطلوبة	إجمالي الإيرادات	الدخل الصافي
3.00 دولار	700	2100 دولار	– 100 دولار
2.50 دولار	750	1875 دولار*	– 325 دولار
* تذكّر - هناك 700 مقعد فقط.			

دعنا نفترض الآن أنّه لا يجب على إد أن يحصل على الإيراد الكافي من مبيعات التذاكر لتغطية كلّ التكاليف فقط، بل أنّه مطلوب منه كسب أكبر قدر ممكن من الدخل الصافي من سلسلة الأفلام. تحت هذه الظروف، ما هو السعر الذي سيرغب إد بفرضه ثمناً للتذاكر؟

القاعدة الأساسية لتحقيق أقصى دخل صافي

لتحقيق أقصى دخل صافي، ضع السعر الذي سيمكّنك من بيع كلّ تلك الوحدات، لكن فقط تلك الوحدات، التي يتوقّع أن يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية.

انظر ثانية إلى القاعدة الأساسية التي قدّمت في الفقرة الأولى من هذا الفصل، قلنا أنّ القاعدة التي يحاول كلّ باحثي السعر اتّباعها إذا كان هدفهم تحقيق أقصى دخل صافي: ضع السعر أو الأسعار التي تمكّنك من بيع كلّ تلك الوحدات وفقط تلك الوحدات التي يتوقّع أن يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية.

لقد التقيت بالتكلفة الحدية قبل ذلك. إنها التكلفة الإضافية التي يتوقّع البائع أن يتحمّلها كنتيجة لعمل يفكّر به. في هذه الحالة، العمل هو بيع تذكرة أخرى. انظر إلى البيانات الخاصة بتكاليف إد سايك. ما هي التكلفة الإضافية - بالنسبة له - من بيع تذكرة أخرى؟ حيث أن كامل مبلغ الـ 2,200 دولار من تكاليفه يجب أن تدفع مهما كان عدد التذاكر المباعة، فإن التكلفة الحدية من بيع تذكرة أخرى تساوي صفر، بموجب الفرضيات التي تبنّيناها. إذا أردت رسم منحنى التكلفة الحدية في الشكل رقم 9-1، فإنه سيكون خطّ أفقي يعبر الرسم البياني عند سعر "صفر" دولار.

مفهوم الإيراد الحدي

لكن ما هو الإيراد الحدي؟ الإيراد الحدي هو الإيراد الإضافي المتوقّع من العمل قيد النّظر. بالنسبة لإد سايك، الإيراد الحدي هو الإيراد الإضافي المستلم من بيع تذكرة واحدة إضافية.

إذا نظرت إلى منحنى الطلب في الشكل رقم 9-1، يمكنك أن ترى بنظرة خاطفة أنّ إيراد إد سايك الصافي سيعتمد على السعر الذي يقرّر وضعه. عند 3 دولارات، سيبلغ إجمالي الإيرادات 2,100 دولار، وبالتالي سيكون الدخل الصافي سالب 100 دولار. عند 6 دولارات، سيكون الدخل الصافي 200 دولار. سيكون الدخل الصافي 200 دولار أيضاً إذا حدّد سعر التذكرة عند 4 دولارات. إذا أعطيت البيانات التي نعمل بها، عند أي سعر سيتم تحقيق أقصى دخل صافي؟

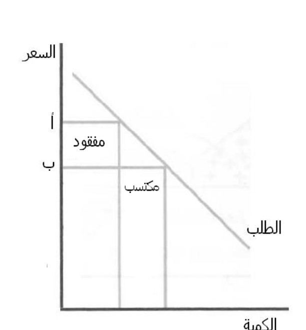
السعر (دولار)	الكمية المطلوبة	إجمالي الإيرادات(دولار)
7	300	2100
6	400	2400
5	500	2500
4	600	2400
3	700	2100

إنّ الجواب هو 5 دولارات. إذا وضع السعر عند 5 دولارات، فإنه سيتمّ بيع 500 تذكرة. سيبلغ إجمالي الإيرادات 2,500 دولار، وسيكون الدخل الصافي 300 دولار. لا يستطيع إد عمل أيّ شيء أفضل من ذلك.

إنّ المنطق بسيط. كلّ من التذاكر الـ500 الأولى التي يبيعها إد تضيف إلى إيراده أكثر مما تضيف إلى تكاليفه. (تذكّر أنّه في هذه الحالة الخاصّة لا تضيف شيء إلى تكاليفه؛ التكلفة الحدية صفر مهما كان عدد التذاكر المباعة.) لكن كلّ تذكرة تباع بعد الـ 500 تضيف إلى التكاليف أكثر مما تضيف إلى الإيراد. إنه لا يضيف شيء إلى التكاليف، لكنّه يضيف أقل من لا شيء إلى الإيراد الإجمالي، لأن الإيراد الحدي يصبح سالب بعد أن يتم بيع 500 تذكرة.

لماذا يكون الإيراد الحدي أقل من السعر

في باديء الأمر، يبدو أنّ هذا لا يمكن أن يكون صحيحاً. لأن إد ما زال يأخذ المال عن كلّ تذكرة يبيعها بعد



تخفيض السعر من النقطة "أ" إلى النقطة "ب" يكسب بعض الإيراد من المبيعات الإضافية لكنه أيضا يفقد بعض الإيراد لأن كلّ المشترين الآن يدفعون السعر الأقل.

التذكرة رقم 500، يبدو الإيراد الإضافي من بيع تذكرة أخرى، أو الإيراد الحدي، كما لو أنّه يجب أن يكون موجباً. لكن ذلك الظهور في الحقيقة خاطئ. إنه يهمل شيئاً مهماً جداً. لكي يبيع إد تذاكر إضافية، يجب عليه أن يخفّض السعر. وعندما يقوم بعمل ذلك، فإنه لا يخفّض السعر فقط للزبائن الإضافيين الذين يحاول الاستحواذ عليهم بتخفيض السعر، لكنه يخفّضه أيضاً لكلّ أولئك الزبائن الذين كانوا سيشترون التذاكر عند السعر الأعلى. إنّ الإيراد الإضافي الذي سيكسبه من الزبائن الجدّد يعوّض بالإيراد المفقود، أو المتخلّى عنه، من قبل الزبائن القدامى. بعد أن باع الـ 500 تذكرة، يصبح الإيراد المفقود أكبر من الإيراد المكتسب، وبالتالي يصبح الإيراد الحدي سالباً.

دعنا نتأكّد من هذا عن طريق النظر إلى الرسم البياني بعناية. افترض أن إد حدّد السعر عند 5 دولارات. عند ذلك السعر، سيبيع 500 تذكرة، وسيكون إجمالي الإيراد 2,500 دولار. ماذا سيحدث إذا قرّر أن يبيع 550 تذكرة؟ لعمل ذلك، يجب عليه أن يخفّض السعر إلى 4.50 دولار. ذلك السعر سيكسبه 4.50 دولار إضافية من كلّ زبون من الزبائن الـ50 "الجدد"، أي ما مجموعه 225 دولار إضافي. لكنّه سيكلّفه 50 سنت لن تدفع الآن من قبل كلّ زبون من الزبائن الـ500 "القدامى" الذين كانوا راغبين بدفع 5.00 دولارات إلى أن عرض إد أن يبيعهم التذاكر بسعر 4.50 دولار: 500 ضرب 50 سنت يساوي 250 دولار. ذلك أكثر من تعويضات الـ 225 دولار المكتسبة. في الحقيقة، خفّض إد سايك إيراده الإجمالي بمقدار 25 دولار عندما قرّر توسيع مبيعاته من التذاكر من 500 إلى 550 تذكرة. الإيراد الحدي على هذا المدى سالب.

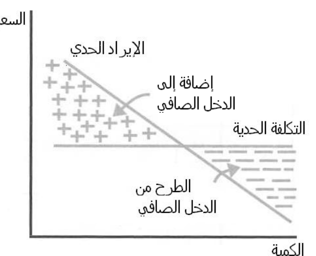
يمكننا حتى أن نكون أكثر دقّة. حيث أن الإيراد الإضافي من التذاكر الـ50 الإضافية المباعة يساوي سالب 25 دولار، يمكننا أن نقول أنّ الإيراد الحدي لكلّ تذكرة يساوي سالب 50 سنت عندما يحاول إد توسيع المبيعات من 500 إلى 550. لبيان ذلك في الشكل رقم 9-1، يمكننا أن نعيّن موقع نقطة الإيراد الحدي كناقص 50 سنت عند 525 تذكرة، نقطة المنتصف بين 500 و 550.

تأكّد من فهمك للفكرة الأساسية عن طريق السؤال عن ما يحدث عندما يوسّع إد مبيعاته من 450 إلى 500 تذكرة. يبيّن منحنى الطلب أنّه يمكن لإد أن يبيع 450 تذكرة بسعر 5.50 دولار لكلّ تذكرة. حتى يبيع 500 تذكرة، يجب عليه أن يخفّض السعر إلى 5.00 دولارات. بالتالي سيكون إيراده الإجمالي 2,475 دولار عندما يبيع 450 تذكرة و2,500 دولار عندما يبيع 500 تذكرة. إنّ الإيراد الإضافي أو الحدي هو 50 سنت عن كلّ تذكرة إضافية بيعت عندما وسّع إد مبيعاته من 450 إلى 500 تذكرة. بالتالي نعيّن نقطة الإيراد الحدي كزائد 50 سنت عند 475 تذكرة.

إذا وصلنا بين هذه النقطتين بخطّ مستقيم، منحنى الإيراد الحدي الناتج سيقاطع منحنى التكلفة الحدية تماماً عند 500 تذكرة. ولذلك، يمكننا أن نقول أنّه إذا رضي إد ببيع أقل من 500 تذكرة، فإنه يضحّي بالدخل الصافي المحتمل بالإخفاق في بيع بعض التذاكر التي يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية. إذا باع إد أكثر من 500 تذكرة، فإنه يضحّي بالدخل الصافي المحتمل عن طريق بيع بعض التذاكر التي يكون إيرادها الحدي أقل من تكلفتها الحدية. إنه بالتالي يحقق أقصى دخل صافي عن طريق بيع 500 تذكرة بالضبط: الكمية التي يكون عندها الإيراد الحدي يساوي التكلفة الحدية. ويخبرنا منحنى الطلب أنّ 500 تذكرة يمكن أن تباع عن طريق تحديد وضع سعر التذكرة عند 5 دولارات.

وضع الإيراد الحدي ليساوي التكلفة الحدية

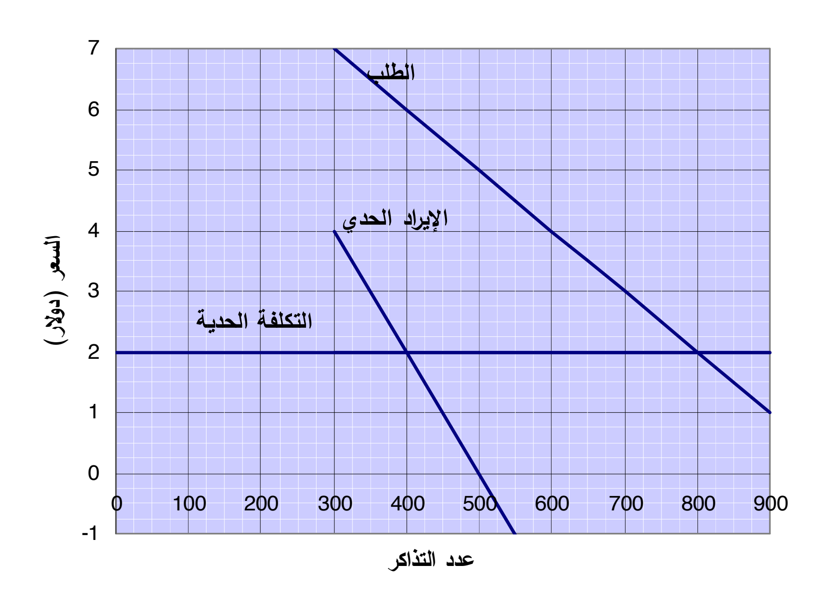
يمكنك أن تكون متأكّداً من أنّك أدركت الفكرة إذا كنت قادراً على فهم ما سيحدث إذا غيّر موزّع الفيلم رسوم الأجرة من سعر ثابت مقداره 1,800 دولار إلى 800 دولار زائد 2 دولار عن كلّ تذكرة تباع.



إنّ الاختلاف الرئيسي هو أنّ تكاليف إد الحدية سترتفع الآن من صفر إلى 2 دولار. كلّ تذكرة إضافية مباعة تضيف الآن 2 دولار إلى إجمالي التكاليف؛ منحنى التكلفة الحدية سيكون خطّ أفقي عند 2 دولار. حيث أنّه، لتحقيق أقصى دخل صافي، يجب على إد أن يبيع كلّ التذاكر التي يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية، وأن لا يبيع أي تذكرة تكون تكلفتها الحدية أكبر من إيرادها الحدي، يرغب إد بإيجاد السعر والكمية التي سيكون الإيراد الحدي عندها يساوي 2 دولار بالضبط.

منحنى الإيراد الحدي مرسوم في الشكل رقم 9-2. يبيّن هذا المنحنى الزيادة التي سيحققها بيع تذكرة إضافية واحدة على إجمالي الإيرادات عند المقادير المختلفة المحتملة. الإيراد الحدي يساوي 4 دولارات عند بيع 300 تذكرة ويهبط بسرعة عندما تزيد المبيعات، ليصبح سالباً بعد بيع 500 تذكرة. نرى الآن مرة واحدة أنّه، مع سياسة موزّع الأفلام الجديدة، سيرغب إد ببيع 400 تذكرة. هذه هي الكمية التي يتساوى عندها الإيراد الحدي والتكلفة الحدية. لبيع 400 تذكرة، يجب على إد أن يحدّد السعر عند 6 دولارات. يظهر أنّ إد يعمل بموجب سياسة موزّع الأفلام الجديدة بشكل أفضل بعض الشّيء من عمله بموجب السياسة القديمة. إجمالي الإيرادات الآن 2,400 دولار وإجمالي التكلفة يساوي 2,000 دولار، مما يحقق دخل صافي مقداره 400 دولار.

شكل رقم 9-2 **الطلب الأسبوعي على تذاكر الأفلام والتكلفة الحدية لبيع التذاكر**



ماذا عن تلك المقاعد الفارغة؟

بموجب كلتا السياستين القديمة والجديدة، المقاعد كانت "ضائعة". تلك العبارة بين علامات اقتباس لأن كلمة ضياع، يجب أن تتذكّر من الفصل 2، ذات مفهوم تقييم. ما يشكّل ضياعاً من وجهة نظر روّاد السينما قد يكون كفاءة من وجهة نظر العارضين مثل إد. مع ذلك، هناك شيء يبدو لأن يكون ضياعاً حول هذه الحالة من منظور كلّ شخص. هناك أشخاص يريدون رؤية الأفلام، ويرغبون بأن يدفعوا لإد مبلغ أكبر من تكلفته الحدية إذا كان سيسمح لهم بالدخول، لكن مع هذا يمنعهم إد من الدخول. أنصار السينما يفقدون الفرصة التي يرغبون فيها بدفع التكلفة الحدية، وإد لا يحصل على أيّ إيراد من تلك المقاعد الفارغة التي يرغب الناس في أن يحصلوا عليها بدفع مبلغ أكبر من تكلفته الحدية. يبدو وكأن هناك مكسب كبير من التبادل لم يدرك.

حالات مثل هذه شائعة جداً. في أيّ لعبة من ألعاب الدوري الرئيسي للبيسبول تقريباً، سيكون هناك مقاعد فارغة داخل الملعب وسيكون هناك ناس خارج الملعب ممن سيكونوا سعداء بأن يدفعوا لمالك الفريق مقابل إعطائهم فرصة الجلوس. لأن إدخال مشاهد آخر لا يضيف شيئاً إلى تكلفة لعب اللعبة، سيكسب المالك دخل صافي إضافي من كلّ نصير إضافي أدخل بأي سعر تذكرة أكبر من صفر. لكن هذه الحالة ستتحقق فقط إذا كان من الممكن للمالك أن يقلّل سعر التذكرة للزبائن "الجدّد" بدون أن يخفّض السعر أيضاً لأولئك الذين يرغبون بدفع المزيد لمشاهدة اللعبة.

معضلة مميّزي السعر

ذاك هو الشَّرك. إنه في الحقيقة أمر كفء (من وجهة نظره) بالنسبة لإد أن يترك 200 أو 300 مقعد فارغ، طالما أن تكلفة التمييز بين مشتري التذاكر المحتملين أكبر من الإيراد الإضافي الذي يمكن أن يكسبه من خلال التمييز. دعنا نرى ماذا يعني هذا.

افترض أن إد يدفع مقدار ثابت مقداره 1,800 دولار كسعر ثابت للأجرة، ويفرض 5 دولارات ثمناً للتذكرة، ويبيع 500 تذكرة، ويكسب 00 دولار في الأسبوع. في أحد ليالي الجمعة، نظر إد إلى جوانب المسرح وقال لنفسه: "يمكنني أن أزيد دخلي الصافي بملء تلك المقاعد الـ200 الفارغة. كلّ ما علي فعله هو أن أخفّض السعر إلى 3 دولارات، لكن فقط لأولئك الذين لن يحضروا إذا فرضت عليهم سعر أعلى من ذلك. سأحصل على 600 دولار إضافية كلّ إسبوع، ويمكن لـ200 شخص إضافي أن يستمتعوا بهذه الأفلام الجيّدة."

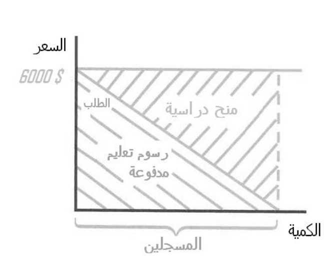
فكرة رائعة؟ في الأسبوع التالي، علّق إد لافتة جديدة عند مخرج تذاكر الحرم الجامعي تقول: "سعر التذكرة 5 دولارات"؛ وتضيف بعد ذلك بخط أصغر: "3 دولارات لأولئك الذين لا يرغبون بدفع المزيد". ماذا سيحدث؟ سيدفع تقريباً كلّ مشتري التذاكر 3 دولارات، لأنهم كلّهم "لا يرغبون بدفع المزيد" إذا كان من الممكن لهم أن يحصلوا على تذاكرهم بسعر 3 دولارات. سينتهي إد بإيراد يبلغ 2,100 دولار فقط وخسارة قيمتها 100 دولار من برنامج ذلك الأسبوع. لم تكن هذه الفكرة رائعة بعد كل ذلك.

العيب، على أية حال، كان في التنفيذ أكثر من كونه في الفكرة نفسها. ما يجب على إد أن يفعله إذا أراد إزالة "ضياع" المقاعد الفارغة والدخل المفقود هو إيجاد طريقة رخيصة بما فيه الكفاية للتمييز بين المشترين المحتملين. يجب عليه أن يكون قادراً على عرض الأسعار المنخفضة لأولئك الذين لن يشتروا إلا بتلك الأسعار، بدون تقديم تلك الأسعار المنخفضة إلى الزبائن الذين يرغبون بشراء التذاكر عند الأسعار الأعلى. قد يكون إد قادراً على التقاط بضعة إشارات من إدارة كليّة آيفي.

الكليّة كباحث سعر

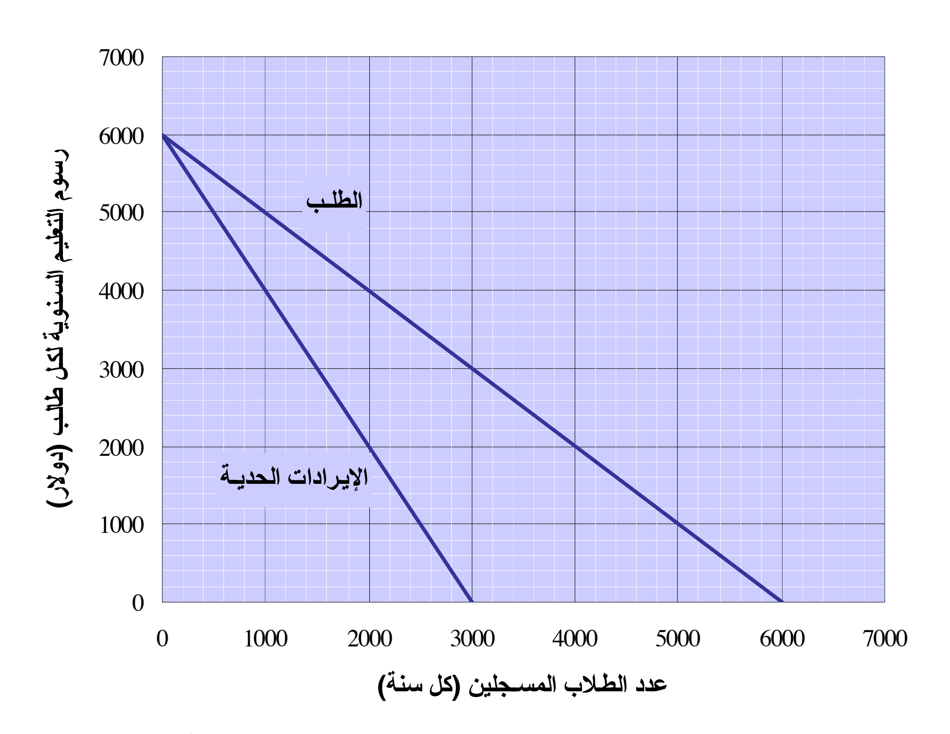
يتحدّث مديرو الكليّة في أغلب الأحيان عن التكاليف العالية لتزويد تعليم والحاجة للمساهمات الخيرية لتغطية كا نسبته حوالي 50 بالمائة من التكلفة غير المغطّاة برسوم التعليم. هل سبق لك، إذن، أن تسائلت لماذا تقوم الكليّات الخاصّة بتقديم منح تعليمية للطلاب المحتاجين؟ إذا كانت الكليّات فقيرة جداً لدرجة أن عليهم أن يطلبوا التبرعات، فلماذا يوزّعون التبرعات في نفس الوقت؟ إنّ الجواب هو أنّهم في الحقيقة لا يوزّعون التبرعات. المنح التعليمية للطلاب المحتاجين هي محاولة عمل ناجحة لما فشل إد سايك في عمله.

يبيّن الشكل رقم 9-3 الطلب على القبول في كليّة آيفي كما هو مقدّر من قبل إدارة الكليّة. سنفترض بأنّ التكلفة الحدية من تسجيل طالب آخر تساوي صفر. ذلك ليس دقيق، لكنّه واقعي بما فيه الكفاية لأغراضنا ولا يؤثّر على منطق الحجّة في أية حالة. ما تزال كليّة آيفي، مع أنها مؤسسة غير ربحية، ترغب في إيجاد رسوم التعليم التي ستحقق أقصى مبلغ تستلمه.



إذا حدّدت كلية آيفي نفسها بسعر موحّد لكلّ الطلاب، فإنها ستضع رسوم التعليم عند 3000 دولار في السّنة، وستسجّل 3000 طالب (التسجيل الذي يكون الإيراد الحدي عنده يساوي التكلفة الحدية)، ومبلغ إجمالي مقداره 9000000 دولار. لكن بعض الطلاب الذين سيكون من المربح تسجيلهم مستثنون بسبب رسوم التعليم هذه، وبعض الطلاب الذين كان يمكن أن يكونوا راغبين بدفع المزيد سيقبلون مقابل 3000 دولار فقط. مديرو آيفي يتمنّون لو كان بإمكانهم أن يفرضوا على كلّ طالب ما يرغب بدفعه. لو كان بإمكانهم أن يكتشفوا الحدّ الأعلى الذي سيدفعه كلّ طالب (أو والدي الطالب) مقابل أن لا يرفض من كلية آيفي، لكان من الممكن لهم أن يضعوا رسوم التعليم السنوية عند 6000 دولار، ويعطوا بعد ذلك منحة تعليمية (خصوم سعر) لكلّ طالب. المنحة التعليمية ستساوي الفرق بين 6000 دولار والحدّ الأعلى الذي سيرغب كلّ طالب بدفعه.

إنّ المشكلة هي كيفية الحصول على المعلومات حول الرغبة بالدفع. سوف لن يكشف الطلاب أو آباؤهم عن القيمة الكاملة للانتساب لكلية آيفي بالنسبة لهم إذا عرفوا أنّ الصدق سيجعلهم يدفعون ثمناً أعلى. لكن إذا كانت الرغبة بالدفع مربوطة بالثروة، ففي المتناول يقع



حلّ جزئي. تعلن كلية آيفي عن توفر منح تعليمية للطلاب المحتاجين. الحاجة يجب أن تبرهن عن طريق ملء بيان عن ثروة ودخل الأسرة. الأسر ستكمل الاستمارات لكي تتأهّل للحصول على منح تعليمية وبالتالي ستزوّد الكليّة بالمعلومات التي يمكن أن تستعملها للتمييز. إذا كان الارتباط بين الدخل والرغبة بالدفع مثالي، وإذا قامت الأسر بتعبئة الاستمارات بأمانة، فإن كلية آيفي ستتمكن من التمييز بدقّة وستزيد إجمالي مبالغها المستلمة إلى 18,000,000 دولار (المساحة تحت كامل منحنى الطلب). الإيراد الحدي سيكون مساوي للسعر على الرغم من حقيقة أنّ كلية آيفي باحثة سعر.

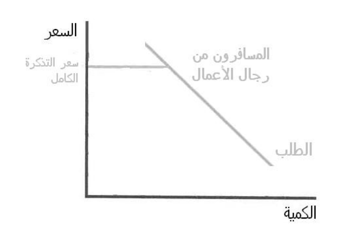
***شكل رقم 9-3* منحنى الطلب للتسجيل في كليّة آيفي**

ملاحظة: هناك حيلة بسيطة يمكنك أن تستعملها للحصول بسرعة على منحنى الإيراد الحدي المقابل لأيّ منحنى طلب على شكل خطّ مستقيم. ارسم خطوط عمودية على محور السعر من منحنى الطلب؛ نصّف الخطوط العمودية؛ مدّ خطّ مستقيم يمر خلال نقاط المنتصف هذه. بعد ذلك سيكون الإيراد الحدي الذي يقابل أيّ نقطة على منحنى الطلب هو النقطة على هذا الخطّ (منحنى الإيراد الحدي) التي تقع مباشرة تحت النقطة التي تهمّك على منحنى الطلب. هكذا عند كمية 1,500 طالب، الإيراد الحدي يساوي 3,000 دولار والسعر يساوي 4,500 دولار.

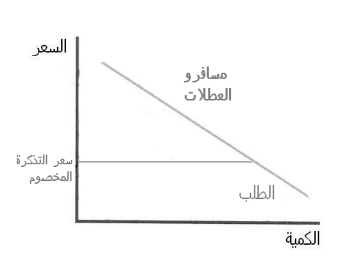
كن حذراً في الحكم على كليّة آيفي! لاحظ بعض عواقب سياسة التسعير المميّزة هذه. أولاً، تكسب كلية آيفي دخلاً أكثر. إذا كنت تؤيّد آيفي، فلماذا تحسدها على الدخل الأكبر من رسوم التعليم؟ هل من الأفضل جعل المحسنين ودافعي الضرائب يغطون عجز كلية آيفي السنوي، أم أن يتم تغطيته من قبل الطلاب (أو آبائهم) عن طريق أن يفرض عليهم أقصى حدّ هم راغبون بدفعه؟ لاحظ، أيضاً، أنه بموجب نظام جيّد لتمييز رسوم التعليم المفروضة، سيتمكّن 3,000 طالب آخر، كانوا سيرفضون بغير هذا النظام، من التسجيل في كلية آيفي. إنهم لا يشتكون.

بعض الإستراتيجيات لتمييز السعر

طوّر الباعة مجموعة متنوعة من الإستراتيجيات لعمل ما تعمله كليّة آيفي من خلال برنامجها للمنح الدراسية. إنّ الهدف هو إيجاد تقنيات رخيصة لتمييز مشتري السعر المرتفع من مشتري السعر المنخفض، ولعرض الأسعار المخفّضة بعد ذلك بشكل خاص على أولئك الذين لن يشتروا المنتج عند غير تلك الأسعار.



على سبيل المثال، تعرض مخازن البقالة الخصومات في أغلب الأحيان إلى الزبائن الذين يقدّمون كوبونات خاصّة قصّت من إعلانات الصحيفة. لماذا يقومون بعمل هذا؟ صمّمت الخصومات لجذب المتسوقين المتعقّبين للصفقات الرابحة الذين لن يدعموا المخزن بدون هذه الخصومات. الزبائن الذين يخفقون في تقديم الكوبونات عند كاونتر (طاولة) الخروج يعرّفون بذلك أنفسهم على أنهم ليسوا من الناس الذين يبحثون عن الصفقات الخاصة بالسعر. لذا هم يدفعون أسعار أعلى.



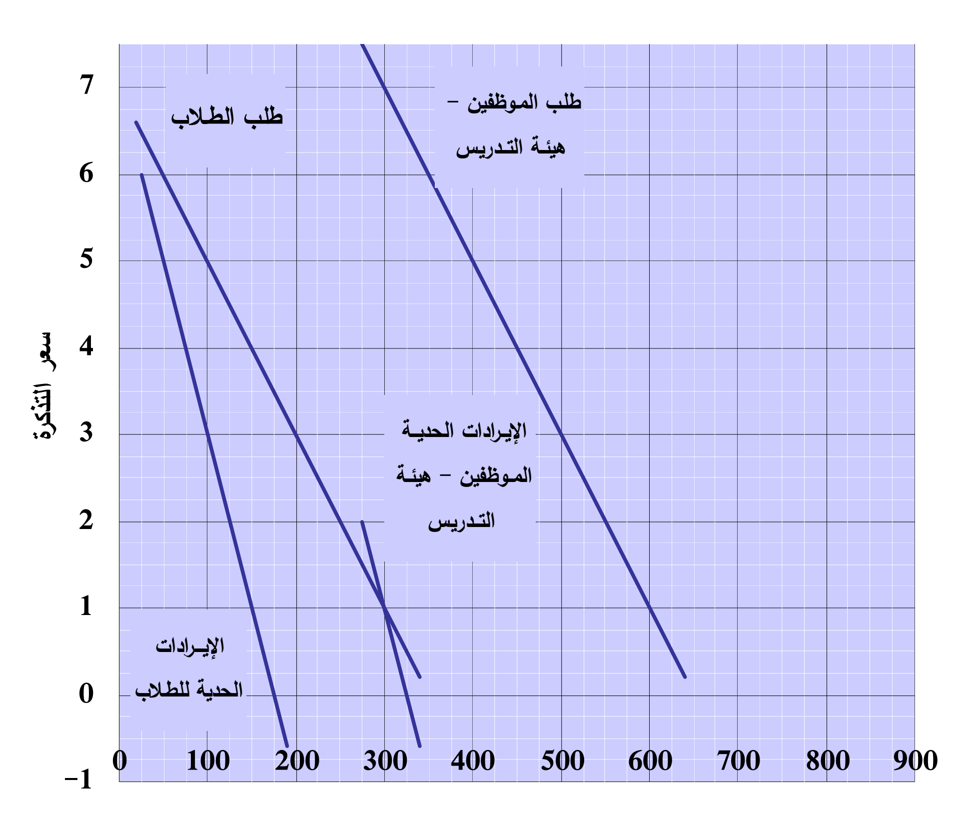
إذا خفّضت خطوط طيران معينة أسعار تذاكرهم، فإنهم سيتمكنون من ملء بعض المقاعد الفارغة بمسافري العطلات الذين يسافرون بالسيارة في غير تلك الحالة. لكن خطوط الطيران لا تريد تخفيض أسعارها للمسافرين من رجال الأعمال الذين عندهم استعداد لدفع الأجور العالية لتوفير الوقت والذين تعتبر تكلفة السفر بالنسبة لهم، على أية حال، نفقات قابلة للاقتطاع من الضريبة. كيف يمكن لخطوط الطيران أن تميّز بين هذين الصنفين من المسافرين وأن تعطي الخصومات فقط لأولئك الذين لن يسافروا بالطائرة بدونها؟ إحدى الطرق هي حصر الأسعار المخفّضة في أولئك الذين يشترون تذاكر ذهاب وإياب مقدماً ويمضون أكثر من أسبوع أو أكثر من عطلة نهاية أسبوع. المسافرون من رجال الأعمال لا يستطيعون عادة تحمّل البقاء بعيداً لتلك الفترة الطويلة ويجب عليهم أن يسافروا كثيراً بدون حتى أن يكون عندهم الوقت الكافي للاستعداد للسفر. إنها طريقة بعيدة عن التمييز، لكنّها نظام منخفض التكلفة ومن المفاجئ أنه يعمل بشكل جيّد.

الأسعار المخفّضة تعرض عموماً في كلّ أنواع النشاطات الترفيهية للأطفال، والطلاب، والمسنّين. هل هذا فعل كرم من ناحية أولئك الذين يتبنّون تلك النشاطات؟ إنّهم على الأرجح يريدون أن يجذبوا بعض العمل الإضافي من المجموعات الأكثر حسّاسية تجاه الأسعار، لكن بدون تخفيض السعر للكلّ. الزبائن المحتملون ذوي الطلبات الأكثر مرونة للسلع هم الأهداف الرئيسية لتخفيض السعر الخاصّ، إذا كان لدى البائع طريقة رخيصة لتحديد الناس ذوي منحنيات الطلب الأكثر مرونة وإذا كان من الممكن لهم أن يمنعوا أولئك الناس من إعادة البيع إلى الأشخاص ذوي منحنيات الطلب الأقل مرونة.

إد سايك يجد طريقة

دعنا نعود إلى حالة إد سايك. افترض أن بياناته حول الطلب على التذاكر تمكّنه من التمييز بين طلب الطالب وطلب مدرسي وموظّفي الكليّة. في الشكل رقم 9-4 رسمنا منحنيي طلب لبيان الطلبين المنفصلين على تذاكر سلسلة أفلام الجمعة من قبل الطلاب وموظفي – هيئة تدريس الكليّة. (إذا أضفت المنحنيان إلى بعضهما البعض - بجمع الكميات المطلوبة من قبل كلّ مجموعة عند الأسعار المختلفة - فستحصل على منحنى الطلب المعروض في الشكل رقم 9-1.) سؤالنا هو التالي: هل يمكن لإد، بمعرفة منحنيات الطلب المنفصلة هذه، أن يزيد دخله الصافي بوضع أسعار مختلفة للطلاب ولموظّفي أو مدرّسي الكليّة؟

البديهية توحي بأنّه قد يعمل. ليس لدى الطالب العادي الكثير من الدخل وبالتالي فإنه يميل إلى الانتباه إلى الأسعار. من الأقل احتمالاً أن هيئة التدريس وموظّفي الكليّة الذي يرغبون برؤية الأفلام سيغيّرون رأيهم بسبب زيادة بسيطة في السعر. قد يكون من الممكن لإد أن يعمل بشكل أفضل عن طريق تخفيض السعر للطلاب ورفع السعر للموظّفين وهيئة التدريس.



شكل رقم 9-4 **الطلب الأسبوعي على التذاكر**

تذكّر أنه عندما كانت التكلفة الحدية صفراً، زاد إد الدخل الصافي إلى الحد الأقصى بفرض سعر الـ 5 دولارات لكلّ تذكرة وبيع 500 تذكرة. إنه الآن يرغب بوضع إيراد حدي مساوٍ للتكلفة الحدية لكلّ مجموعة بشكل منفصل.
الإيراد الحدي من المبيعات للطلاب يساوي صفر (تكلفة حدية) عند 175 تذكرة. لبيع 175 تذكرة للطلاب، يجب على إد أن يفرض سعر 3.50 دولار.
الدخل الحدي من المبيعات للموظّفين وهيئة التدريس يساوي صفر عند 325 تذكرة. لبيع ذلك العدد من التذاكر للموظّفين والكليّة، يجب على إد أن يفرض سعر 6.50 دولار.
مبيعاته من التذاكر ستبقى 500 تذكرة. لكن إيراده الإجمالي الآن سيصبح 2,725 دولار بدلاً من 2,500 دولار، ودخله الصافي سيزيد من 300 دولار إلى 525 دولار.
لماذا عمل؟ عمل لأن طلب الطلاب على التذاكر كان أكثر مرونة بكثير من طلب الموظّفين وهيئة التدريس عند السعر المشترك والبالغ 5 دولار. بتخفيض السعر للطلاب، الأكثر تجاوباً مع تغير السعر، وبرفع السعر للموظفين وهيئة التدريس، الأقل تجاوباً، قام إد بعمل أكثر فعّالية عن طريق انتزاع ما ترغب كلّ مجموعة بدفعه.
لاحظ بعناية، على أية حال، أن كامل المخطط يعتمد بشكل حاسم على قدرة إد على تمييز أعضاء كلّ مجموعة ومنعهم من إعادة بيع التذاكر. لن يترك إد الطلاب يشترون التذاكر بمبلغ 3.50 دولار ويبيعونها بعد ذلك لأعضاء مجموعة الموظّفين وهيئة التدريس. من المحتمل أن يعمل نظام إد لتمييز السعر لأنه من الممكن له، وبتكلفة منخفضة، أن يطبع التذاكر بألوان مختلفة ويطلب إبراز هويات الكليّة الرسمية عند تقديم التذاكر عند الباب.

الاستياء والسبب الجوهري

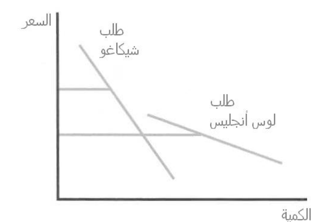
بالطبع، على إد أيضا تبرير "استغلاله" للموظّفين وهيئة التدريس. لا يحتمل أن يكون ذلك مشكلة في هذه الحالة. يمكنه أن يقول أنّ 6.50 دولار هي التكلفة "الحقيقية" لكلّ تذكرة وأن سعر الـ 3.50 دولار الخاص بالطلاب هو نتيجة دعم مالي خاصّ لتشجيع التعليم التحرّري. لا تقلّل من قيمة أهمية "التبرير". يزيد تمييز

السعر من هذا النوع
الدخل الصافي لإد ولا
يرغم أي أحد على دفع

أكثر مما يرغب بدفعه. لكنّه من الممكن أن يثير امتعاض عنيف من جهة أولئك الذين لم تقدّم لهم الأسعار المخفّضة.

كمثال، خذ بعين الاعتبار الشكاوى المريرة لكلّ أولئك المسافرين عبر البلاد الذين اكتشفوا قبل عدة سنوات أنّ عليهم أن يدفعوا لكلّ ميل أكثر من الناس الذين يسافرون جواً بين لوس أنجليس ونيويورك. لماذا يجب، على سبيل المثال، أن تكلّف تذكرة ذهاب وإياب من شيكاغو إلى نيويورك أكثر من تذكرة مماثلة من لوس أنجليس إلى نيويورك، في حين أن شيكاغو أقرب إلى نيويورك بكثير؟ التفسير كان المنافسة الشديدة بين الناقلين العديدين الذين يشتغلون بين أكبر مدينتين في البلاد. خلقت هذه المنافسة بدائل ممتازة لتذاكر طيران أي شخص، مما جعل منحنى الطلب الذي تواجهه كلّ شركة طيران مرن جداً، وأبقى الأسعار قريبة من التكلفة الحدية. بالنسبة للمسافرين بين شيكاغو ونيويورك، على أية حال، يبدو الأمر كما لو أنّ هم يدعمون المسافرين بين لوس أنجليس ونيويورك، وهم لا يحبّون ذلك.

ثلاثة شروط لتمييز سعر ناجح: يجب أن يكون البائع قادراً على (1) التمييز بين المشترين ذوي مرونات الطلب المختلفة، (2) منع مشتري السعر المنخفض من إعادة البيع إلى مشتري السعر المرتفع، و(3) السيطرة على الاستياء.



أسعار الغذاء والعشاء

كلّ شيء تحدّثنا عنه يصوّر بشكل رائع في ممارسة المطعم الشائعة والخاصة بفرض ثمن أعلى لنفس الطعام في المساء عنه في وقت الغداء.

لماذا تقوم المطاعم التي تقدّم طعام الغداء والعشاء بزيادة أسعارها الخاصة بوجبات العشاء أكثر بكثير من أسعار وجبات الغداء؟ النظرية التي قدّمناها تبحث عن الجواب في مرونات مختلفة للطلب. زبائن الغداء كصنف متجاوبون لزيادات أو تناقصات الأسعار أكثر بكثير من زبائن العشاء. زيادة في سعر الغداء بمقدار 10 بالمائة ستفقد المطعم في أغلب الأحيان زبائن أكثر من زيادة في سعر نفس المادة على قائمة العشاء بمقدار 30 بالمائة. هناك عدّة أسباب لهذا.

أحد هذه الأسباب هو حقيقة أنّ زبائن الغداء يتناولون الطعام خارج البيت بتكرار أكثر بكثير. الناس الذين يشترون الغداء خمس مرات في الأسبوع لديهم العديد من الفرص لجمع المعلومات حول الأسعار النسبية. ولأن 50 سنت أقل أو أكثر تؤثّر على ميزانية الشّهر، فإن عندهم حافز قوي للبحث عن أفضل عرض سعر، وللتمسّك به عندما يعتقدون أنّهم وجدوه، وللانتقال عندما تأتي فرصة أفضل. من ناحية أخرى، عشاء خارج المنزل حدث أكثر ندرة لمعظم الناس؛ كنتيجة ذلك، عندهم فرصة أقل وحافز أقل لجمع المعلومات حول الأسعار النسبية.

السبب الرئيسي الآخر للمرونة الأقل لسعر الطلب بين زبائن العشاء هو حقيقة أنّ ما يدفعونه ثمناً لطعامهم ما هو إلا جزء فقط مما يدفعونه ثمناً لكامل حدث أو تجربة "العشاء خارج المنزل". قد يدفع زوجان يخرجان للعشاء مبلغ 10 دولارات لحاضنة أطفال، و3 دولارات للموقف، و15 دولارللكوكتيلات أو النبيذ. إذا دفعوا 14 دولار عن كل واحد منهما ثمناً لوجبات العشاء، فإن الطعام سيمثل فقط نصف تكاليفهم لذلك المساء. وبالتالي فإن زيادة بمقدار 40 بالمائة على سعر القائمة تصل إليهم كزيادة بمقدار 20 بالمائة فقط على تكلفتهم لذلك المساء خارج المنزل.

لذا يجب أن نتوقّع رؤية مديري المطعم يتبعون سياسات الزيادة المنخفضة في الغداء وسياسات الزيادة العالية في العشاء. لتقليل فرصة الامتعاض والاستياء، سيقومون بعمل شيء أكثر بقليل من مجرّد رفع سعر وجبة شواء لندن من 8 دولارات في الغداء إلى 14 دولارات في العشاء. سيقدمون لزبائن العشاء كلاً نت الشوربة والسلطة (على زبائن الغداء أن يختاروا إحداها فقط) وقد يضمّنون القهوة في سعر العشاء (لكن ليست في سعر الغداء). هكذا "برّرت" الزيادة بمقدار 6 دولارات بزيادة في تكلفة الطعام الحدّية التي قد تبلغ 40 سنت. يمكن إيجاد السبب الحقيقي للزيادات المختلفة، على أية حال، في خاصية المرونات المختلف لطلب زبائن العشاء والغداء.

قد يكون على أولئك الذين يدينون كلّ حالات تمييز السعر آليا إلقاء نظرة أوسع على الممارسة. يزيد التمييز الناجح من ثروة الباعة، بالطبع؛ لهذا هم يقومون بعمله. لكنّه يزيد أيضاً ثروة أو حالة أولئك المشترين الذين يستطيعون الحصول على سلع لم تكن متوفرة لهم لولا تمييز السعر. يزيل تمييز السعر بعضاً من "الضياع" الذي يحدث عندما لا يتمكن (أ) وَ (ب) من ترتيب صفقة على الرغم من حقيقة أنّ (أ) يرغب في ما يجب على (ب) أن يعرضه وأكثر من راغب في أن يدفع لـِ (ب) تكلفة تزويده به.

يمكنك أن تنظر إلى تمييز السعري بشكل شرعي كشكل من التعاون بين الباعة والمشترين، تعاون يحدث فقط، على أية حال، عندما تكون تكاليف الصفقة منخفضة بما فيه الكفاية. في حالة تمييز السعر، تكون تلك التكاليف بشكل أساسي هي تكاليف التمييز بين الطالبين المختلفين، ومنعهم من التبادل فيما بينهم، والسيطرة على أيّ استياء قد يدفع المشترين المحتملين إلى القيام بعملهم في مكان آخر. إذا لم تكن تكاليف الصفقة، فإننا سنلاحظ تمييز السعر أكثر بكثير مما نفعله في الحقيقة.

إعادة النظر في "التكلفة - زائد - زيادة"

إذاً كيف يجد باحثو السعر ما يبحثون عنهم؟ عن طريق (1) تخمين التكلفة الحدية والإيراد الحدي، (2) تحديد مستوى الناتج الذي سيمكّنهم من بيع كلّ تلك الوحدات من الناتج وفقط تلك الوحدات التي يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية، و(3) وضع سعرهم أو أسعارهم فقط بحيث يمكنهم أن يبيعوا الناتج الذي أنتجوه. ذلك يبدو معقّدا، وهو كذلك. إنّ المنطق بسيط بما فيه الكفاية. لكنه من الصعب الوصول إلى تقديرات التكلفة الحدية وخصوصاً تقديرات الطلب والإيراد الحدي بدقّة. لهذا السبب يدعى باحثو السعر بالـ "باحثون." ولهذا السبب أيضاً يمكن أن يسمّون أحياناً "متلمّسو طريق" السعر. مرة أخرى، النقطة التي يجب التأكيد عليها هي أنّ مساواة التكلفة الحدية بالإيراد الحدي هي نتيجة عملية السوق التنافسية، وليست فرضية سلوكية نفرضها على الممثلين الاقتصاديين بغض النظر عن عملية السوق.

يساعد التعقيد والريبة في مهمّة باحثي السعر في توضيح انتشار وشعبية نظرية التكلفة - زائد - زيادة. كلّ بحث يجب أن يبدأ في مكان ما. لم لا يبدأ بتكلفة بالجملة لمادة ما مع إضافة زيادة بنسبة مئوية كافية لتغطية التكاليف العامة (غير المباشرة) وإنتاج ربح معقول؟ إذا زادت التكاليف، لم لا نفترض بأنّ تكاليف المنافسين زادت أيضاً ونحاول نقل التكلفة الأعلى إلى الزبائن؟ لم لا نبدأ بفرضية أن المستقبل سيكون مثل الماضي وأن الإجراءات التي أنتجت نتائج جيدة في السابق ستواصل القيام بذلك؟ في تلك الحالة، سيحاول أحدهم زيادة الأسعار بما يتناسب تقريباً مع أيّ زيادات مجرّبة في التكلفة، وسيتوقّع أحدهم في النهاية أن يكون مجبراً بسبب المنافسة على أن يخفّض أسعاره بما يتناسب تقريباً مع أيّ تخفيض في التكاليف.

إجراء التكلفة - زائد - زيادة هو عموماً طريقة مجرّبة لباحثي السعر، توفّر مكاناً يمكن بدء البحث منه، تقدير تقريبي أولي في عملية البحث المستمرة للوصول إلى هدف مراوغ ومتحرّك. لكن باحثي السعر ينشغلون في تسعير التكلفة - زائد - زيادة فقط كتقنية بحث وفقط حتى يكتشفوا بأنّهم يقومون بالخطأ. يوضّح تحليل هذا الفصل الخاص بالتكلفة الحدية / الإيراد الحدي كيفية تعرّف باحثي السعر

على الأخطاء والمعايير التي يستعملونها في الانتقال من قواعد الإبهام (الطرق المجرّبة) والتقديرات التقريبية الأولى إلى سياسة التسعير الأكثر ربحاً.

نظرة سريعة

باحثو سعر يبحثون عن تراكيب التسعير التي ستمكّنهم من بيع كلّ الوحدات التي يتجاوز إيرادها الحدي تكلفتها الحدية.
يستند انتشار وشعبية نظرية التسعير "التكلفة - زائد - زيادة" إلى فائدتها كتقنية بحث وإلى حقيقة أنّ الناس في أغلب الأحيان لا يستطيعون توضيح العمليات التي ينشغلون فيها بانتظام ونجاح بشكل صحيح.
عامل حاسم لباحث السعر هو القدرة أو عدم القدرة على التمييز: لفرض أسعار مرتفعة للوحدات التي عليها طلب عالي وأسعار منخفضة للوحدات التي لن تشترى بغير تلك الأسعار المنخفضة، بدون السماح لمبيعات الأسعار الأقل أن "تفسد سوق" مبيعات السعر المرتفع.
قاعدة لبحث سعر ناجح مقتبسة في أغلب الأحيان من قبل الاقتصاديين هي هذه: ضع إيراد حدي مساوٍ للتكلفة الحدية. هذا يعني: استمرّ بالبيع طالما أن الإيراد الإضافي من البيع يتجاوز التكلفة الإضافية. باحثو السعر المهرة هم الناس الذين يعرفون هذه القاعدة (حتى عندما لا يدركون بالكامل أنّهم يستعملونها) والذين لديهم أيضاً موهبة تمييز الاحتمالات الحديّة ذات العلاقة. إنّ الاحتمالات لا نهائية، الأمر الذي يساعد على جعل نظرية السعر استكشافاً ساحراً للناس مع ميل لحلّ اللغز.
ليس لدى الباعة في العالم الحقيقي منحنيات طلب معرّفة بدقة يستطيعون أن يشتقّوا منها منحنيات الإيراد الحدي لمقارنتها بمنحنيات التكلفة الحدية. بالرغم من ذلك، العمل مع مثل هذه المنحنيات هو تمرين جيد لطالب يريد البدء بالتفكير بشكل منظّم حول الطرق التي تؤثّر فيها المنافسة على الاختيارات التي يصنعها الناس والاختيارات التي يواجهونها.

أسئلة للمناقشة

إنّ القاعدة لتحقيق أقصى حدّ من الدخل الصافي (إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف): اتّخذ أيّ إجراء إذا، لكن فقط إذا، تجاوز الإيراد الحدي المتوقّع التكلفة الحدية المتوقّعة. ما هو الإيراد الحدي؟ كيف يرتبط بالطلب؟ يمكنك أن تختبر فهمك لهذا المفهوم الرئيسي باختبار حالة مورين سوبليز، التي تشغّل وكالة يخت. عندها خمسة زبائن محتملين، وهي تعرف المبلغ الذي سيكون كلّ منهم مستعدٌّ وراغبٌ بدفعه ثمناً لإحدى يخوتها.

ج. ب. مورغان	13 مليون دولار
ج. د. روكفيلير	11 مليون دولار
ج. ر. إيوينغ	9 مليون دولار
ج. س. بيني	7 مليون دولار
ج. ب. كندي	5 مليون دولار

املأ الفراغات في العمود الثاني لتكمل جدول الطلب المتضمّن في هذه البيانات.
املأ الفراغات في العمود الثالث لتبيّن مجموع إيرادات مورين من مبيعات اليخوت عند الأسعار المختلفة المدرجة.
املأ الفراغات في العمود الرابع لتبيّن الإيراد الإضافي الذي تحصل عليه مورين من كلّ يخت إضافي تستطيع بيعه عندما تخفّض سعر البيع.
كم عدد اليخوت التي سترغب في بيعها إذا كان هدفها هو تحقيق أقصى إيراد إجمالي؟ (لا تبدأ الآن بالتفكير حول البيع لناس مختلفين بأسعار مختلفة. سنتناول ذلك لاحقاً. افترض الآن أنّها لا تستطيع الإفلات بدون عقاب من تكليف مشترٍ أكثر من آخر.) ما هو السعر الذي سترغب في وضعه؟

				بموجب تمييز السعر الممتاز	
سعر اليخت	الكمية المطلوبة	إجمالي الإيرادات	الإيراد الحدي	الإيراد الحدي	إجمالي الإيرادات
13 مليون دولار		________ دولار	________ دولار	________ دولار	________ دولار
11 مليون دولار		________ دولار	________ دولار	________ دولار	________ دولار
9 مليون دولار		________ دولار	________ دولار	________ دولار	________ دولار

7 مليون دولار	________ دولار	________ دولار	________ دولار	________ دولار
5 مليون دولار	________ دولار	________ دولار	________ دولار	________ دولار

افترض الآن بأنّ هدفها هو تحقيق أقصى دخل صافي وأن التكلفة الحدية بالنسبة لها من بيع يخت هو 6 ملايين دولار. بكلمات أخرى، كلّ يخت إضافي تبيعه يضيف 6 ملايين دولار إلى إجمالي تكاليفها. كم عدد اليخوت التي سترغب الآن ببيعها؟ ما هو السعر الذي سترغب في وضعه؟

إذا مضيت بشكل صحيح، فيجب أن تكون قادراً الآن على ملاقاة شيء من إحباط مورين. كلٌّ من إيوينغ وبيني راغبٌ بأن يدفع لمورين ثمناً لشراء اليخت مبلغاً أعلى مما يكلّفها بيع يخت لهم. رغم ذلك، هي لا تستطيع أن تبيع لأي واحد منهما بدون تقليل دخلها الصافي. لماذا؟

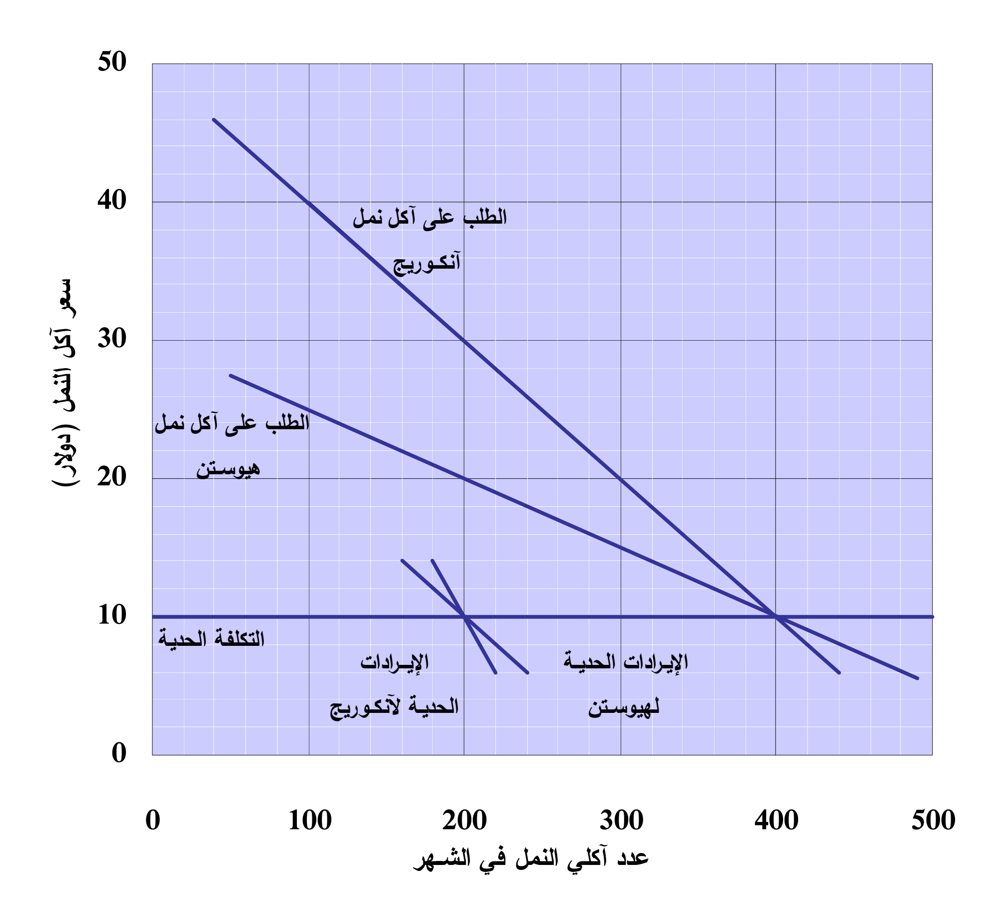
افترض الآن أنّ لا أحد من زبائنها يعرف عن أيّ من الآخرين وأنّها بالتالي يمكنها أن تفلت بدون عقاب من فرض أعلى سعر يرغب كلّ واحد منهم بدفع. تحت مثل هذا الترتيب، الذي يجب علينا أن ندعوه بتمييز السعر "الممتاز"، ما هو جدول إيراد مورين الحدي؟ املأ الفراغات في العمود الخامس.

كم عدد اليخوت التي سترغب مورين ببيعها الآن؟

املأ جدول إيرادها الإجمالي بموجب تمييز السعر "الممتاز".

"على باحث السعر أن يضع الإيراد الحدي عند أبعد حد ممكن فوق التكلفة الحدية". وضّح لماذا تعتبر هذه الجملة خاطئة. ما الذي افترض بشكل خاطئ من قبل شخص ما يعتقد بأنّ صافي الإيرادات سيكون صفر عند ناتج حيث الإيراد الحدي يساوي التكلفة الحدية؟

شكل رقم 9-6 **منحنيات الطلب والتكلفة الحدية للشركتين**



حدّد مكان السعر الموحّد الأكثر ربحاً الذي يجب على الباعة وضعه في كلّ من الحالات المرسومة في الشكل رقم 9–5 والكمية التي سيرغبون بإنتاجها وبيعها. ثمّ ظلّل المنطقة التي تمثّل الإضافة على الدخل الصافي من سياسة التسعير تلك. ماذا سيحدث للدخل الصافي في كلّ حالة إذا ارتفع السعر؟ وإذا انخفض السعر؟ (تحذير: ماذا يحدث إذا قام بائع ما منحنى إيراده الحدي مماثل تماماً لمنحنى طلبه، برفع السعر؟)

منحنيات التكلفة الحدية لشركة تربية آكل نمل آنكوريج وشركة تربية آكل نمل هيوستن متماثلان، لكن منحنيات الطلب التي يواجهون مختلفة، كما هو مبيّن في الشكل رقم 9–6.

ما هو السعر الذي سترغب كل شركة بوضعه؟

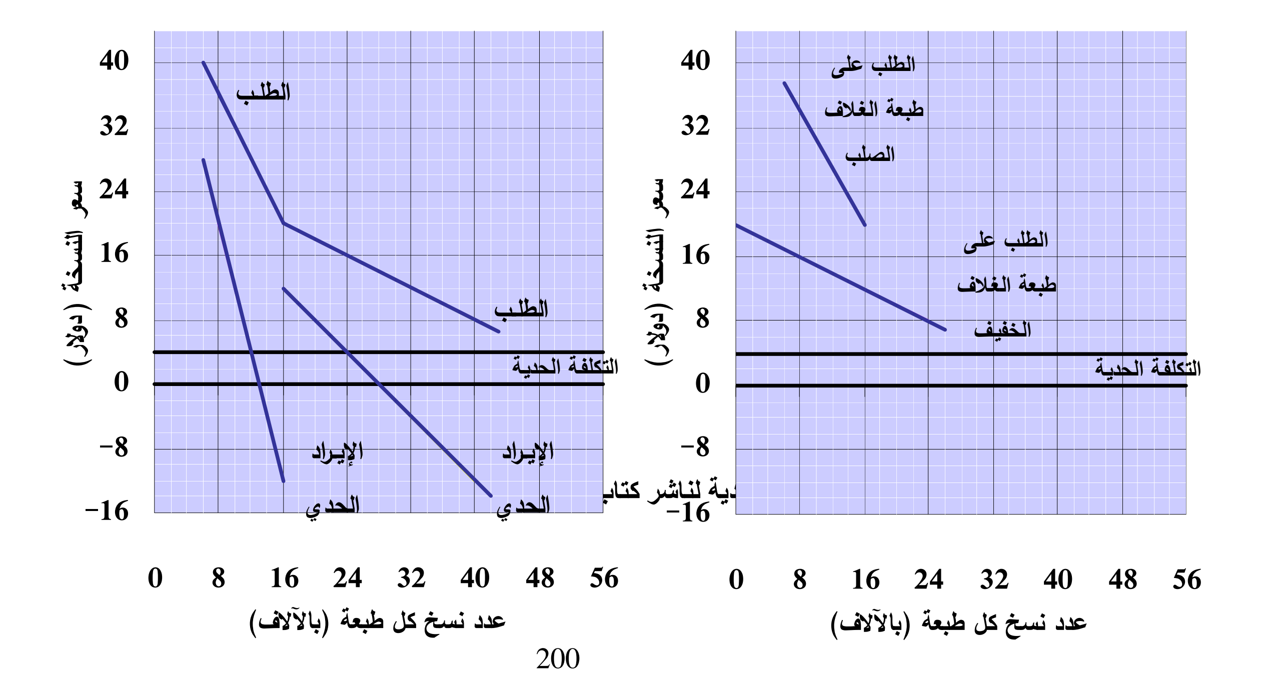
افترض أن شيئاً يحدث لرفع التكلفة الحدية لكلّ شركة إلى 20 دولار في حين أن لا شيء آخر يتغيّر. ما هو السعر الذي ستضعه كل شركة الآن؟

ما العلاقة بين مرونة الطلب ونسبة الزيادة التي حقق أقصى ربح؟

هل سبق لك أن تساءلت لماذا يباع نفس الكتاب عادة بسعر أعلى بكثير إذا كان مغلّفاً بغلاف كرتوني صلب منه إذا كان مغلّفاً بغلاف ورقي خفيف؟ من المؤكّد أن إلحاق غلاف كرتوني صلب لا يكلّف تلك الزيادة الكبيرة في السعر عندما يتم عمل كل ذلك على أساس نظام التجميع! هذا السؤال يحاول بناء تفسير معقول وإعطائك ممارسة في العمل مع مفاهيم التكلفة الحدية والإيراد الحدي.

بعض المشترين المحتملين لكتاب جديد سيكونون متلهّفين للحصول عليه حالما ينشر وسيكونون راغبين بدفع سعر مرتفع لعمل ذلك. أولئك الذين يريدون تقديم الكتاب كهدية قد يكونون راغبين بدفع سعر مرتفع لعرض كرمهم وقد يقدّرون امتلاك غلاف

كرتوني صلب على الكتاب كدليل على جودة نوعيته. ما زال هناك مشترين محتملين آخرين – المكتبات العامة هي المثال الأوضح – يرغبون بكتب ذات غلاف كرتوني صلب لأنهم يحتملون الاستعمال المتكرر بشكل أفضل؛ هؤلاء المشترين يرغبون بدفع سعر مرتفع جوهرياً مقابل كتاب ما لتفادي النفقة الكبيرة التي سيتكلّفونها من إلحاقه بغلاف كرتوني صلب بأنفسهم. سترغب المكتبات العامة أيضاً بشراء كتاب مشهور مباشرة بعد نشره لكي ترضي زبائنها المتلهّفين. على أية حال، هناك أيضاً العديد من المشترين المحتملين الذين يريدون قراءة الكتاب، وسيكونون راغبين بشراء نسخة منه فقط إذا لم يكن السعر مرتفعاً جداً، والذين لا يهتمّون كثيراً في ما إذا كان الغلاف صلباً أم خفيفاً. يصوّر منحنى الطلب على الرسم البياني الأيسر في الشكل رقم 9–7 نوع الطلب على الكتاب الذي قد يظهر في مثل هذه الظروف. إنّ القسم العلوي من منحنى الطلب نشأ من أولئك الراغبين بدفع قيمة إضافية من أجل الحصول على الكتاب بسرعة أو من اجل الحصول عليه في غلاف كرتوني صلب. عندما ينخفض السعر إلى أقل منه 20 دولار، يصبح "عموم القراء" أيضاً راغبين بشراء نسخة من الكتاب. (لن يكون لدى منحنى الطلب مثل هذا التغيّر الحادّ المفاجئ في انحداره، لكن التعامل مع الخطوط المستقيمة أسهل من التعامل مع المنحنيات.) افترض طوال ذلك أن التكلفة الحدية بالنسبة إلى الناشر والخاصة بطباعة وشحن كتاب واحد إضافي هي 4 دولارات.



ما السعر الذي يجب على الناشر أن يضعه ثمناً للكتاب بحيث يكون السعر الأكثر ربحاً له؟ منحنيات الإيراد الحدي التي تقابل كلّ قسم من منحنى الطلب رسمت لك، باستعمال الحيلة الموضّحة في الشكل رقم 9–3.

السعر الأكثر ربحاً هو السعر الذي يمكّن الناشر من بيع كلّ تلك النسخ ولكن فقط تلك النسخ التي يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية. إنّ المشكلة في هذه الحالة هي أنّ الناشر، لكي يبيع الوحدات من 16,000 إلى 24,000، والتي يتجاوز إيرادها الحدي تكلفتها الحدية، عليه أيضاً أن يبيع الوحدات بين 12,000 و16,000، والتي يقل إيرادها الحدي عن تكلفتها الحدية. ما هو المكان الأكثر ربحاً والذي يجب أن يتوقّف عنده؟ هل يجب على الناشر أن يضع السعر عند 28 دولار ويبيع 12,000 كتاب، أم أن يضع السعر عند 16 دولار ويبيع 24,000 كتاب؟

افترض أن الناشر وضع غلاف كرتوني صلب على الكتاب عندما نشره أول مرة، ثمّ انتظر ستّة أو ثمانية شهور قبل إخراج الكتاب في طبعة ذات غلاف ورقي خفيف بسعر أقل. ما هو السعر الذي يجب أن يضعه لكلّ طبعة؟ منهجية معقولة ستكون افتراض أن كلّ المشترين المتوقّعين عند الأسعار أعلى من 20 دولار إمّا ليسوا راغبين بالانتظار أو أنهم يريدون طبعة ذات غلاف كرتوني صلب، بينما أولئك المتوقعين عند أسعار أقل من 20 دولار مستعدون للانتظار وقبول الطبعة ذات الغلاف الورقي الخفيف. لحساب الأسعار التي يجب وضعها لكلّ طبعة، عليك أولاً أن تفصل منحنيا الطلب هذين. اقطع القسم الأدنى لمنحنى الطلب عن القسم الأعلى واسحبه إلى اليسار بحيث يبدأ من محور السعر؛ إنه سيبيّن بعد ذلك الكمية المطلوبة من كتب الغلاف الخفيف عند الأسعار المختلفة عندما تنشر الطبعة ذات الغلاف الورقي. تم عمل هذا لك على الرسم البياني الأيمن في الشكل رقم 9–7. ارسم منحنى الإيراد الحدي لكلّ منحنى طلب، واكتشف أين يقطع الإيراد الحدي التكلفة الحدية في كلّ سوق، وضع الأسعار الملائمة.

تستعمل العديد من الشركات تقنية تدعى تسعير الهدف في محاولة لتحديد الأسعار الذي يجب أن يضعوها للمنتجات الجديدة التي يقدّمونها. إنّ سعر الهدف هو سعر يمكّن الشركة من استرداد نسبة مئوية معيّنة من تكاليف تطوير المنتج وإنتاجه. ما الذي يجب على البائع أن يعرفه، بالإضافة إلى التكاليف، لكي يحسب العائد الذي سينتجه سعر معيّن؟ إذا بدت المكاسب من بيع المنتج أنها مخفقة في الوصول إلى الهدف، هل يجب على الشركة أن ترفع السعر؟ إذا تجاوزت المكاسب توقّعات الشركة، هل يجب عليها أن تخفّض السعر؟

كيف يجب على المنتجين البريطانيين والفرنسيين لطائرة الكونكورد التجارية الأسرع من الصوت أن يحسبوا حساب تكاليف تطوير الطائرة في تحديد الأسعار التي يجب أن يفرضوها على شركات خطوط الطيران؟ هل يجب عليهم أن يعلّقوا الإنتاج إذا لم يستطيعوا الحصول على سعر يغطّي تكاليف التطوير؟

عندما يعلن مدير الجامعة الرياضي أنّه تم رفع أسعار تذاكر كرة القدم للسنة القادمة، فمن المحتمل أن يقول أن هذه الخطوة المؤسفة كانت ضرورية بسبب التكاليف المتصاعدة – ربما التكلفة المتصاعدة لبرنامج الرياضة النسائية. كيف تؤثّر تكلفة برنامج الرياضة النسائية على التكلفة الحدية لبيع تذكرة كرة القدم؟ إذا كنت غير قادر على التفكير بأيّ جواب على ذلك السؤال، فاسأل نفسك عن كيفية تأثير توقّع موسم فائز على تكلفة بيع تذكرة كرة القدم. ما الذي يلعب دور أكبر في تحديد السعر الأكثر ربحاً الذي يجب أن يتم بيع تذاكر كرة القدم عنده: ميزانية القسم الرياضي للرياضة النسائية أم فريق ممتاز؟

في يوم ألعاب كرة قدم البيت، ترفع الجامعة سعر مواقف بعض المناطق من 1.50 دولار إلى 10.00 دولار لكلّ سيارة. تم عمل هذا، طبقا للجنة النقل، حتى لا يدعم مستعملو المواقف الدائمون تكلفة تزويد المواقف لأنصار كرة القدم. هل سيدعم المستعملون الدائمون مستعملو المواقف من أنصار كرة القدم إذا بقي السعر عند 1.50 دولار في أيام السّبت لكرة القدم؟

هل تكاليف الدعاية والإعلان قادرة على التأثير على سعر تحقيق أقصى حدّ من الدخل الصافي للمنتج المعلن عنه؟

هل على شاربي البيرة أن يدفعوا أكثر للبيرة التي يشربونها لأن مصنعي الخمور يدفعون مبالغ ضخمة من المال للإعلان عن منتجهم على التلفزيون المحلي؟

عندما تدفع شركة طعام فطور مليون دولار لرياضي مشهور مقابل الحصول على حقّ وضع صورته على علبة الحبوب، هل سيؤدي هذا إلى زيادة في سعر الحبوب؟

هلّ بإمكان شركة نفط أن ترفع سعر الغازولين الخاص بها لتغطية تكاليف بقعة زيت ضخمة تقع تحت مسؤوليتها القانونية؟ ماذا يحدث إذا رفع إكسون، على سبيل المثال، سعر المصفاة للغازولين في الوقت الذي لم ترفع المصافي الأخرى أسعارها؟

هل تفرض المخازن الصغيرة أسعار أعلى (في المعدل) من الأسعار التي تفرضها الأسواق المركزية الكبيرة لأن المخازن الصغيرة عندها تكاليف عامة (غير مباشرة) أعلى لكلّ وحدة من مبيعاتها؟ كيف يمكن لبائع أن يقنع الزبائن بدفع سعر أعلى ثمناً لمنتج يمكن أن يشتروه بسعر أقل في مكان آخر؟

عندما بدأت ميسسوري بتقييم الملكية التجارية للأغراض الضّريبية عند نسبة "سعر سوق عادل" أعلى من البناء السكني، صنّفت العمارات السكنية المكونة من خمسة وحدات أو أكثر على أنها ملكية تجارية. ولذلك زادت ضرائب الملكية على مثل هذه البنايات بحدّة، بينما لم تتغيّر الضرائب على العمارات السكنية ذات الأربع وحدات أو أقل.

هل تتوقّع أن هذا التغيير سيزيد الإيجارات المدفوعة من قبل الناس الذين يعيشون في العمارات السكنية الكبيرة نسبة إلى الإيجارات المدفوعة من قبل المستأجرين في البنايات التي تحتوي أقل من خمس وحدات؟ هل تؤثّر زيادة الضريبة على التكلفة الحدية لصاحب ملك التأجير أو على الطلب على الشقق من ناحية المستأجرين؟

ما هو التأثير الذي تعتقد أنه سيكون لتغيير الضريبة هذا على الحجم المتوسط لوحدات الشقّق في البنايات الموجودة؟ ما هو التأثير الذي سيكون له على متوسط الحجم العمارات السكنية التي ستبنى في المستقبل؟

ما هو التأثير الذي تتوقّعه من هذا التغيير في طرق التقييم على الإيجارات التي سيدفعها المستأجرين؟

اقتبس من قول رئيس جمعية شقق سانت لويس أنه لا يوجد مالكي شقق سيدفعون تلك الزيادات المفروضة على الضريبة، لكنهم بالأحرى سيمرّرونها على شكل زيادات في الإيجارات. إذا كان بإمكان المالكين أن يرفعوا الإيجارات بهذه الطريقة بعد ارتفاع ضرائب الملكية، فلماذا يرفعونها قبل أن ترتفع الضرائب وبالتالي يزيدون دخلهم؟ إذا كان بإمكان المالكين أن يمرّروا زيادات الضريبة، فلماذا يذهب بعض مالكي شقق ميسسوري إلى نفقة إقامة دعوى لإسقاط إعادة التقييم؟

لماذا يقوم باعة آلات التصوير ببيع آلات التصوير بأنفسهم في أغلب الأحيان بأسعار قريبة جداً من تكلفة الجملة الخاصة بهم، بينما يزيدون من سعر الملحقات (حقائب الحمل، منظف العدسة، المرشحات، وهكذا) بنسبة 100 بالمائة أو أكثر؟

بدأت بعض المسارح التي تقدّم مسرحية مباشرة حيّة بتجريب سياسة تسعير "ادفع ما يمكنك أن تدفعه" لبعض حفلات الافتتاح. تبنّى مسرح في سان دياغو هذه السياسة لحفلة سّبت نهارية واحدة لكلّ إنتاج. تتراوح أسعار التذكرة العادية من 18 دولار إلى 28 دولار. تراوحت أسعار الحفلات النهارية الخاصّة من 25 سنت إلى 18 دولار.

كيف تمنع هذه المسارح كلّ شخص من استغلال الأسعار الأقل؟

لماذا يدفع أي شخص مبلغ 18 دولار ثمناً لتذكرة يمكنه أو يمكنها أن تشتريها بسعر 25 سنت؟

هل تعتقد أنّ الناس سيدفعون حقاً ما يمكنهم أن يدفعوه بموجب مثل هذا النظام؟ هل تعتقد بأنّ الناس الأغنى سيدفعون في المعدل أكثر من الناس الأفقر؟

تبيع العديد من المسارح تذاكر مخصومة بشكل كبير في يوم افتتاح المسرحية. كيف يمنعون كلّ زبائنهم من الانتظار حتى يوم الافتتاح لشراء التذاكر؟

عند مدينة نيويورك نظام يتطلّب من الباعة إرسال أسعار المواد التي يبيعونها. عندما بدأ قسم شؤون المستهلك بفرض النظام على المعارض الفنية، احتجّ العديد من مالكي المعارض بشكل عنيف. لماذا؟

ذكرت قصّة في صحيفة ما دعته "لغزاً". حاول ممثلو المصنّع والموزّع الإقليمي لمزلاجات "هيد" شراء كامل المخزون من مزلاجاتهم الخاصة المعروضة للبيع بأسعار منخفضة جداً من قبل سلسلة من مخازن التخفيضات. في إحدى المخازن، ذهب المشترون إلى الخارج فوراً وكسروا كلّ المزلاجات في موقف المخزن. هلّ بإمكانك أن توضّح هذا اللغز؟

هل تعطيك المعلومات التالية أيّة أفكار؟ قال مدير محل بيع سلع رياضية يسوّق مزلاجات "هيد" بانتظام أن هذا التصرّف كان محاولة من قبل الموزّع لإخراج مزلاجات معيوبة من السوق. مدير تنفيذي في مخزن التخفضات قال أن المزلاجات لم تكن معيوبة ولكنها كانت موديل إنتاج نمطي موجّه أصلاً لشحنة إلى خارج البلاد. ما الذي كان المنتج والموزّع يحاولان عمله وما الخطأ الذي حصل؟

هاجمت محررة العمود في صحيفة Advice (أدفايس) الصحفية آن لاندرز في عمودها ممارسة انشغل بها بعض باعة الألبسة عدّة مرات. إنهم سيقطعون أو يمزّقون مواد غير قادرين على بيعها ويرمونها بدلاً من إعطائها إلى الموظفين أو إلى أناس من ذوي الدخل المتدني. احتارت آن من هذا السلوك. التفسير المعقول الوحيد الذي يمكن أن تفكّر فيه كان تفسير مقترح من قبل قارئ نبراسكا: تحاول المخازن حماية أنفسها من الناس الذين سيحصلون على مثل هذه البضاعة بدون ثمن ويعيدونها بعد ذلك إلى المخزن للمطالبة بثمنها. هلّ بإمكانك أن تعطيها تفسير بديل؟

قد تكون مناقشة أسعار العشاء والغداء في نهاية الفصل أهملت شيئاً مهماً. يستغرق زبائن العشاء بشكل دائم تقريباً وقت أكثر للأكل من زبائن الغداء. ألا يرفع هذا تكلفة تقديم العشاء؟ تحت أيّ ظروف لن يسبب هذا رفع التكلفة؟ إذا كان التباطؤ على وجبة طعام أمر مكلف بالنسبة للمطاعم، فمن المفترض أنهم سيحاولون منعه أو الحدّ منه. كيف يمكنهم أن يعملوا هذا بدون إزعاج الزبائن؟ هل سترغب المطاعم في أي وقت بتشجيع التباطؤ؟ كيف يمكنهم أن يقوموا بهذا؟

تريد أن تبيع في مزاد جناح غرفة طعام أثرية. هناك ثلاثة أشخاص يرغبون بها، وهم مستعدون لدفع 8,000 دولار، و6,000 دولار، و4,000 دولار، على التوالي. سعر حجزك (السعر الذي يجب أن تصل إليه المزايدة قبل أن تبيع) هو 5,000 دولار. لا أحد في الغرفة عنده أيّ معلومات حول قيمة الجناح بالنسبة لأي شخص آخر.

ما هو السعر التقريبي الذي سيباع عنده الجناح؟

افترض بأنّك أدرت مزاد هولندي. يعلن الدلاّل سعر أعلى بكثير من أي سعر سيكون أي شخص مستعد لدفعه وبعد ذلك يخفّض السعر بشكل تدريجي إلى أن يرسو العطاء على أحدهم. ما هو السعر التقريبي الذي سيباع عنده الجناح؟

لماذا تضيف المخازن إلى إعلاناتها أحياناً: "متوفر فقط طالما العرض سارٍ"؟

أنت وخطيبتك تتسوّقان لشراء خواتم الزواج. بعد أن عرض عليك الجواهري عيّنة من سلعه، يسألك، "ما هو السعر الذي تفكّر فيه؟" لماذا يسأل هذا السؤال؟

إذا أخبرته أنّك لا تخطّط لصرف أكثر من 200 دولار على كلّ خاتم، فهل تساعده بذلك في العثور على خواتم ليبيعك إياها أم في إيجاد السعر الذي يجب أن يفرضه عليك ثمناً للخواتم التي تفضّلها؟

ما التقنية التي يمكن أن تكون جيدة لاكتشاف أدنى سعر يرغب الجواهري بتقاضيه ثمناً للخواتم التي تحبّها؟

10 المنافسة والسياسة الحكومية

هل ستختفي المنافسة الاقتصادية إذا لم يكن للحكومة برنامج فعال لإبقائها؟ أم هل تُبقي المنافسة نفسها، حتى في مواجهة الجهود التي تبذلها الحكومة لتحديدها؟

هل تشجّع الحكومة المنافسة عندما تمنع شركات أكبر، أو أكثر إنتاجاً، أو ربما شركات عديمة الضمير من إبعاد شركات أخرى عن العمل؟ أم هل تستلزم حماية المنافسين إخماد المنافسة؟

عندما تمنع الحكومة اندماج المؤسسات، هل تقوم بمنع المنافسين من إزالة المتنافسين؟ أم هل تقوم بقمع تطوير الأشكال التنظيمية الأكثر تنافسية وفعالية؟

إذا واجه باعة معيّنون منافسة صغيرة جداً بحيث يتمكنون من فرض أسعار فوق التكلفة بكثير، هل يكون بإمكان الحكومة أن تحمي المستهلكين من الاستغلال عن طريق ضبك الأسعار؟

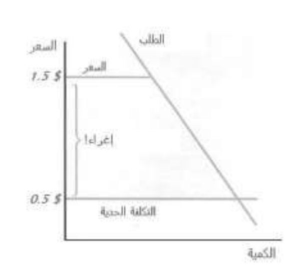
ماذا نعني بالمنافسة، وكيف يمكننا أن نقرّر في ما إذا كان الاقتصاد أو بعض قطاعاته تنافسية بشكل كافي؟ هل تقاس المنافسة في صناعة ما بعدد المنافسين، أم بالممارسات التي ينشغلوا بها، أم بسلوك الأسعار، والتكاليف، والأرباح وسجل الصناعة فيما يتعلق بالإبداع؟

لن يتم الإجابة على هذه الأسئلة بشكل حاسم في هذا الفصل. لكنّنا نتمنّى أن يكون عندك حس أفضل بما تكون عليه القضايا عندما تنتهي التفكير بشأن الموارد ونتائج المنافسة بالإضافة إلى أصول وتأثيرات السياسات الحكومية.

ضغوط المنافسة

سيحقّق كلّ الباعة الذين يواجهون منحنيات الطلب الأقل من المرونة التامة – المنحدر نزولاً إلى اليمين بدلاً من أفقياً – أقصى دخل صافٍ عن طريق تحديد المبيعات أو الناتج والإبقاء على سعر البيع فوق التكلفة الحدية. (ما لم يكن بإمكانهم ممارسة تمييز سعر "مثالي".) كيف ولماذا يحدث هذا كانا موضوعي الفصلين السابقين.

مشكلة واحدة من وجهة نظر البائع فيما يخص الأسعار الأعلى من التكلفة الحدية، هي أنّ مثل هذه الأسعار هي دعوة دائمة إلى المنافسة. إذا كانت قطعة فطيرة التفاح التي تكلّف صاحب المطعم 50 سنتاً تُباع بسعر 1.50 دولار، يصر صاحب المطعم على الأرجح أن فرق الـ 1.00 دولار ليس ربحاً؛ إنها مجرد مساهمة نحو مواجهة كلّ تكاليف تشغيل المطعم الأخرى: العمالة، والضرائب، والإيجار، وصيانة الأجهزة، وتعويض الخسائر، والسرقة، وهكذا. قد يكون ذلك حقيقي جداً. مع هذا، فإنّ كلّ قطعة إضافية من الفطيرة التي تباع بسعر 1.50 دولار تساهم بصافي 1.00 دولار نحو ثروة صاحب المطعم. إذا كان نفس الشيء حقيقي لكلّ المقاهي والمطاعم الأخرى في البلدة، فسيتمنّى كلّ مالك بشكل جديّ أنّ يترك الناس الأكثر جوعاً أماكن الأكل الأخرى ويشترون فطيرة التفاح منه أو منها.



تحض مثل هذه الأمنيات على العمل في أغلب الأحيان. قد تخفّض أسعار الفطيرة بعض الشّيء بعد الساعة 3 مساء لحث بعض زبائن استراحة بعد الظهر على السماح لأنفسهم بمتعة صغيرة. أو يمكن رفع لافتة بعد الساعة 3 مساء تعلن عن قهوة مجّانية مع مشتريات الفطيرة. هناك أخطار متأصّلة في هذه الاستراتيجية. قد يقوم بعض زبائن الغداء ببساطة بتأجيل حلوى الظهر ويأخذوها في الثالثة مساءً عندما تكون أرخص. وقد

تضعف المطاعم المتنافسة الجهد الترويجي عن طريق عرض حوافزهم الخاصة، وبدلاً من أن ينتزعوا زبائن إضافيين، ينتهي كلّ مالك ببيع نفس كمية الفطائر السابقة لكن بأسعار أقل فقط.

افترضنا في الفصل السابق أنّ إد سايك وبعض الباعة الآخرين الذين درسنا سياساتهم أنّهم بطريقة ما عرفوا ما هو الطلب على منتجهم على نحو دقيق. كانت تلك الفرضية مفيدة في تمكيننا من تقديم منطق عملية بحث السعر البسيطة. في الواقع، بالطبع، يجب على الباعة عادة أن يتقصّوا المعلومات الخاصة بالطلب على منتجهم وأن يحاولوا تحفيزه والإبقاء عليه عن طريق الإعلانات وعرض خدمة موثوق بها. علاوة على ذلك، عندما يكون هناك عدّة باعة لمنتج معين في السوق، فإن كلّ منحنى طلب لبائع معين سيعتمد على سياسات، بما في ذلك سياسات سعر، أولئك الباعة المتنافسين. سينتقل الطلب على سلسلة أفلام إد سايك نزولاً إلى اليسار إذا عرضت المسارح المجاورة أفلاماً أفضل، أو إذا خفّضت أسعارها، أو إذا اختارت نوادي النساء والجمعيات ليالي الجمعة لرعاية الحفلات، أو إذا كان فريق كرة سلة الكليّة يلعب مباريات محلية ليالي الجمعة ويوفق في إحراز سلسلة متواصلة من الفوز.

سيؤثّر السعر الذي تضعه أي كافيتيريا في وسط المدينة ثمناً لفطيرة التفاح على (منحنى أو جدول) الطلب لفطيرة التفاح في المطاعم الأخرى. لأن كلّ مطعم سيستعمل تقديرات طلبه الخاص لوضع الأسعار التي ستؤثّر بدورها على الطلب الذي ستواجهه كلّ المطاعم الأخرى، فإن عندنا حالة أكثر شبهاً بالشطرنج أو البوكر من حيث كونها مشكلة تقنية لتحقيق الحدّ الأقصى. بالنسبة لأي شخص، يعتمد أفضل سعر يضعه تالياً على السعر الذي وضعه سابقاً، كما في لعبة الشطرنج. لقد أصبح العالم الصغير البديع الخاص بالفصل التاسع، بمنحنياته المعرّفة بشكل واضح، أصبح مشوّشاً. لسوء الحظ من وجهة نظر تحليلية، مع أنها قد تكون من حسن الحظ من وجهة نظر جمالية، العالم الحقيقي ليس ملخّصاً باتقان كصفحات في كتاب ملوّن.

ضبط المنافسة

إذن لماذا لا يتفق الباعة على أن لا يتنافسوا، أو على أن يتنافسوا بشكل أقل، أو أن يتقاسموا السوق فيما بينهم بطريقة مرضية للجميع؟ حتى آدم سميث كتب في كتاب "ثروة الأمم" أن "الناس أصحاب نفس التجارة نادراً ما يجتمعون سوية، حتى لو كان للفرح والتسلية، لكن المحادثة تنتهي إلى مؤامرة ضدّ العامة، أو إلى بعض الحيل لرفع الأسعار". لهذا السبب يكون الجواب أنّ الباعة كثيراً ما سيحبّون أن يحدّوا المنافسة بينهم وفي أغلب الأحيان يحاولون ذلك، لكنّ الأمر ليس بالسهولة التي قد يبدو عليها في بادئ الأمر. فقط كما تمنع تكاليف الصفقة العارضين والطالبين في أغلب الأحيان من التعاون بشكل فعّال، كثيراً ما تمنع هذه التكاليف العارضين من الاجتماع لاستغلال الطالبين. ابتداءً، عادة ما تكون الاتفاقيات بين الباعة المتنافسين للمحافظة على الأسعار وتقاسم الأسواق غير إلزامية في المحكمة، وعلاوة على ذلك، تكون غير شرعية بموجب قوانين العديد من الدول، وبموجب القانون الاتحادي حيثما يكون قابلاً للتطبيق. ترفع تلك الحقيقة وحدها وبشكل جوهري تكاليف صفقة ترتيب اتفاقية على عدم التنافس. بالإضافة إلى ذلك، من الصعب جداً ابتكار اتفاقيات يقبل بها الجميع، وتغطّي كلّ الاحتمالات الرئيسية، ويمكن أن تفرض بدون مساعدة المحاكم. حوافز التنافس مستمرة، حيث أنه عاجلاً ما سيجد طرف أو آخر عذراً ما للتهرّب من الاتفاقية، أو إذا لم يجد عذراً مقبولاً، سيتهرّب منها سرّا. على قمة كلّ هذا، التواطؤ الناجح من قبل أعضاء كارتل (اتحاد منتجين) ما سيجذب انتباه الغرباء، الذين سيبدؤون بمحاولة دخول العمل التجاري للتمتّع ببعض الأرباح التي يخلقها ذلك التواطؤ.

مشكلتا الكارتل هما: منع الأعضاء من المنافسة، ومنع شركات جديدة من الدخول.

وبالتّالي تكشف الكارتلات الضعف الذي، في أغلب الأحيان، يفاجئ الناس الذين لا يدركون عدد المنافسات الحدودية التي يمكن أن تحدث. لكي يكون ناجحاً في زيادة ثروة أعضائه، يجب على الكارتل أن يحلّ مشكلتين. يجب عليه أولاً أن يمنع المنافسة بين أعضائه من أن تبدّد أرباح التواطؤ، سواءً من خلال نزول أسعار البيع الفعلية أو ارتفاع تكاليف البيع. وبعد ذلك يجب على الكارتل أن يجد طريقة ما لمنع منافسين جدد من إفساد كامل العملية عن طريق محاولة دخول الفعل.

لهذا يتوق باحثو السعر، وحتى آخذو السعر، بشكل متحمس جداً إلى *المحدّدات القانونية* على المنافسة. إنهم يسعون إلى تغيير حقوق الملكية الخاصة بهم بالإضافة إلى حقوق ملكية الآخرين - أي، حقوق ملكية منافسيهم المحتملين. يسعون إلى *تحديد الدخول*. لكن كما قد تتذكّر من مناقشة الفصل 7 حول الربح والخسارة، الدخول والخروج المفتوح هما *المفتاح الرئيسي* الذي يطلق عنان النشاط التجاري واكتشاف الفائدة المقارنة.

يكون الباعة أحياناً واسعي الخيال فوق العادة في ابتكار الأسباب التي يتعيّن فيها على الحكومة أن تمنع كسر الأسعار أو منع باعة جدد من دخول السوق. هنا بضعة مواد فعلية اختيرت من عدد من الصحف، مع تعديل الهويّات بعض الشّيء أحياناً لحماية المذنبين. إنها فكرة جيدة جداً أن تسأل في كلّ حالة عن من هو المستفيد بالضبط، ومن هو الخاسر على الأغلب.

أطلقت جمعية واشنطن الطبية حملة تأييد كبيرة خلال عطلة نهاية الاسبوع ضدّ التشريع المقترح الذي سيروّج لمنح امتيازات المستشفى إلى الممرضين المؤهّلين والقابلات المؤهّلات، والأخصائيين النفسانيين، وأخصائيي العناية بالقدم، والأخصائيين الصحيين الآخرين من غير الأطباء. تصوّرت الجمعية الطبية تآكل المعايير، مخمّنة في نشرة أخبارها أنّه "قريبا جداً سيكون مسموحاً لكشّاف مع سكين صدئ أن يقوم بعملية جراحية للدماغ".

يجب على كلّ السبّاكين أن يقضوا 140 ساعة سنوياً كحدّ أدنى ولمدة خمس سنوات في تعلّم الرياضيات العليا، والفيزياء، وعلم الهايدروليكا، ورسم المجسّمات المنظوريّة.

يجادل صنّاع المنسوجات الصوفية أنّه بسبب أهمية وضرورة نسيج القماش الصوفي للدفاع الوطني، يجب على الحكومة أن تفرض حصصاً نسبية (كوتات) على المستوردات من الخارج.
إلغاء قيود تنظيم المزيّنين والحلاقين سيضع المستهلكين في ولايتنا تحت رحمة مصفّفي الشعر والحلاقين غير المتعلمين مهنياً وغير المنظّمين حكومياً. هذا أمر لا مسؤول جداً، لأن مصفّفي الشعر يستعملون اليوم حوامض وقواعد خطرة جداً أثناء عملهم اليومي.
قال المالك البارز لمركز مبيعات وخدمة تلفزيون محلّي اليوم أنّه رحّب بتحقيق الدولة حول العمل التجاري لإصلاح التلفزيون وطلب تعليمات لضبط الصناعة. ناقش بأنه "يجب أن نزيل البوابين، ورجال الإطفاء، والمراسلين، والهواة المماثلين الذين يغشّون الجمهور عن طريق تزويد خدمات رديئة النوعية بأسعار مكسورة".
رفضت لجنة صحة مجلس الشيوخ العامة أمس فاتورة تسمح باستعمال المكاتب المتعدّدة والأسماء التجارية في تشخيص مشاكل العيون وتركيب النظارات. يؤكّد مبصاريّو المكتب الواحد أنّ المبصاريّين الذين عندهم مكاتب خاصّة هم في الواقع مستخدمين من قبل مرضاهم. إذا عمل المبصاريّون تحت اسم تجاري ما، فإن رئيسهم هو شركتهم.
وجّه مالك بيت تمريض بيني وود وأمين الجمعية الرسمية لبيوت التمريض المرخصة تهمة إلى قسم الصحة الرسمي ليلة أمس بسبب الموافقة على بناء بيت تمريض جديد بدون إجراء الاستقصاء الملائم حول الحاجة لوسائل إضافية أو حول مؤهلات مقدمي الطلبات.
قال، "الناس غير المؤهّلين، بما في ذلك المضاربين من أطراف أخرى من البلاد، يتمنّون جني أرباح كبيرة". " سَيُحدِث فائض كبير من الأسرّة منافسة حادّة، الأمر الذي يعني أن بيوت التمريض يجب أن تقلّل العديد من الخدمات المطلوبة، مما يؤدّي إلى مستويات أقل تسبب الضرر للمرضى والمجتمع."
"بعض المسؤولين الرسميين مصرّون جداً على أن أسنان الكلاب يجب أن تنظّف فقط على يد أطباء بيطريين مرخّصين، حيث أنهم أرسلوا كلباً سريّاً قبل شهرين لتحطيم ما اعتبروه عملية تنظيف أسنان كلب غير قانونية. وقال المدير التنفيذي للجنة الولاية لفحص الطبّ البيطري أنّ منظفي الحيوانات الذين يغزون لثث الكلاب يزاولون الطبّ، وقد يسبّبون ألماً غير ضروري للكلب. (هل تعتقد أنه من المحتمل للأشخاص الذين يضعون يدهم في فمّ كلب أن يسبّبوا له ألماً غير ضروري؟)

ازدواجية السياسات الحكومية

تؤكّد حكمة قديمة على أنّه لا يجب إرسال الذئب لحراسة الخراف. هل يجب على الحكومة أن تعتمد على الإبقاء على المنافسة في الاقتصاد؟ يظهر تاريخ التدخّل الحكومي في الحياة الاقتصادية نمطاً من الاهتمام بالمصالح الخاصّة للمنافسين، على الأقل بنفس قوة الاهتمام بالمنافسة. وبالرغم من أن الإثنين ليسا متماثلين، إلا أنّ خطاباتنا تستعملهما بشكل متبادل في أغلب الأحيان وبسهولة.

الاهتمام بالمنافسة ليس مثل الاهتمام بالمنافسين

تُظهر الحالات التي استشهد بها للتو الحكومة وهي تأخذ أو تُحَثّ على اتّخاذ مجموعة من الإجراءات المصمّمة لمنع الباعة المحتملين من عرض شروط أكثر مناسبة، أو فرص أكثر جاذبية للمشترين. تشكّل هذه الإجراءات قيوداً على المنافسة، بغض النظر عن الحجج المستعملة للدفاع عنها. قد يكون التأثير النهائي لتقييد معيّن على المنافسة هو الإبقاء على المنافسة، بحماية عدد كبير من المنافسين الذين، ما عدا ذلك، سيخرجون بالقوة من العمل التجاري. لكن سواء كان ذلك، أم لم يكن، هو التأثير طويل المدى في بعض الحالات، فمن المهم بدء أيّ تقييم لسياسة حكومية نحو المنافسة بالاعتراف بمبدأ واحد: القانون الذي يقيّد المنافسين يقيّد المنافسة.
تبرير شائعٌ جداً لهذه القوانين هو أنّهم يبقون على المنافسة عن طريق منع الممارسات "اللصوصية".

البيع تحت التكلفة

هل تتّفق مع الفقرة التالية؟
من أجل الإبقاء على نظامنا الاقتصادي التنافسي، نحتاج لقوانين تمنع الممارسات غير العادلة مثل البيع تحت التكلفة. يمكن للشركات الكبيرة في أغلب الأحيان أن تتحمّل بيع المنتجات تحت التكلفة إلى أن يترك منافسوهم العمل التجاري. إذا لم يمنعوا بالقانون، فيمكننا أن ننتهي بسهولة إلى اقتصاد تسيطر عليه بضع شركات ضخمة فقط.
يقبل معظم الأمريكيين بهذه الحجّة على ما يبدو. تزخر قوانيننا، على المستوى الاتحادي (الفيدرالي)، والدولي، والمحليّ، بالبنود المصمّمة لمنع أو عرقلة كسر الأسعار. تمتلك العديد من الدول قوانين تمنع البيع تحت التكلفة، قوانين تمرّ عادة باسم مثل "قانون الممارسات غير العادلة". وفي أغلب الأحيان، تنتهي اللجان التنظيمية، التي تزعم أنها تتأسّس للإبقاء على انخفاض الأسعار التي قد تفرضها المرافق العامّة، بفرض حدّ أدنى بدلاً من حد أقصى للأجور والأسعار. كان هذا حقيقي، على سبيل المثال، بالنسبة لجدّ كلّ مثل هذه اللجان في الولايات المتّحدة، وهي لجنة التجارة بين الولايات (أسّسها الكونجرس في عام 1887).
إن السبب وراء موافقة بعض الشركات التجارية على ذلك النوع من التشريع واضح جداً: إنهم يحتاجون للحماية ضدّ المنافسة. لكن لماذا يوافق المستهلكون وعامة الناس على ذلك؟ يبدو أن عامة الناس قبل حجّة أنّ كسر الأسعار يمكن أن يخلق "احتكارات" عن طريق إبعاد المنافسين عن العمل التجاري. والاحتكارات، بالطبع، تعتبر سيئة. ذكرت الفقرة الذي بدأ بها هذا القسم الحجّة الضرورية. ما مدى صحّتها؟ هل من الممكن بناء حالة مبرّرة للقوانين التي تمنع "البيع تحت التكلفة"؟ يجب أن تظهر الكثير من الأسئلة فوراً في بالك.

ما هي التكلفة الملائمة؟

ما هي التكلفة التي لا يجب وضع السعر تحتها؟ هل يوجد في الحقيقة أي شخص يبيع تحت التكلفة؟ خذ بعين الاعتبار حالة الآنسة بروفيتا سيكر "باحثة الربح"، صاحبة السوق المركزي المزدهر، الذي يطلب 1,000 رطل من الموز الناضج. إنها تحصل عليها مقابل 5 سنتات لكل رطل، لأن موزّع المنتج متلهّف لنقلهم قبل أن يصبحوا ناضجين أكثر مما ينبغي. تعلن برفيتا عن عرض خاصّ على الموز خلال عطلة نهاية الأسبوع: 10 سنتات لكل رطل. لكنها تجد نفسها صباح الإثنين مع 500 رطل من الموز، بدؤوا الآن بالتحوّل نحو اللون البني. إلى أي مدى يمكن لبروفيتا أن تخفّض سعرها بدون أن تبيع تحت التكلفة؟ الجواب ليس 5 سنتات لكل رطل. أغلب تلك التكلفة هي تكلفة غارقة ولذلك لم تعد من التكاليف مطلقاً. إذا كان على بروفيتا أن تدفع لشخص ما لسحب الموز غير المباع في صباح الثّلاثاء، فإن تكلفتها يوم الإثنين يمكن أن تكون أقل من صفر. في تلك الحالة، قد يكون من مصلحتها أن تتخلّص من الموز. إذا كان سعر الصفر هو من مصلحتها، فكيف يكون "تحت التكلفة"؟ تحت تكلفة ماذا؟ (بالمناسبة، هل اشترت بروفيتا الموز بسعر تحت التكلفة؟)

أو افترض أن بروفيتا اشترت سيارة شحن محمّلة بالقهوة؛ 1,000 علبة وزن رطل واحد بسعر 750 دولار. كانت من صنف غير معروف عرضها عليها الموزّع المحليّ بسعرٍ مغرٍ. لكن تبيّن أنّ زبائنها غير مهتمين بهذا الصنف. خفّضت السعر إلى 80 سنت لكل رطل، لكنها مع ذلك لم تستَطع تحريكه بنجاحٍ. بعد أربعة أسابيع من شرائها للقهوة، كان عندها 987 علبة من علب القهوة متراكمة فوق رفوفها وتملأ مخزنها. إذا خفّضت السعر الآن تحت 75 سنت، هل تبيع تحت التكلفة؟ لا، ليست كذلك. ليس لديها نية استبدال العلب التي تبيعها، لذا كلّ بيعة هي ذلك المقدار من السنتات الإضافية في درج النقود وعلبة أقل في الطريق للخروج. يمكن أن تكون التكلفة ذات العلاقة برطل من القهوة صفراً بالفعل. إنّ التكلفة ذات العلاقة، بالطبع، هي التكلفة الحدية.

دعنا نحاول مثالاً من نوع مختلف وبعد ذلك نعود إلى بروفيتا سيكر. قد يكون مفهوماً ومقبولاً تقدير تكلفة إنتاج ذبيحة عجل، لكن هل من المنطق تقدير تكلفة إنتاج الجزء الأمامي والجزء الخلفي من الذبيحة بشكل منفصل؟ هل يجب على سعر لحم شرائح الستيك، الذي يأتي من الجزء الأمامي من ذبيحة العجل، أن يغطّي تكلفة إنتاج الجزء الأمامي، تاركاً تغطية تكلفة الجزء الخلفي لأسعار لحم المحمّر القدري الذي يأتي منه؟ إنّ السؤال غير منطقي (أحمق). ما لم يكن من الممكن إنتاج الجزء الأمامي بشكل منفصل عن الجزء الخلفي، فلا يستطيع أي أحد التكلّم عن تكلفة إنتاج أحدهم وتكلفة إنتاج الآخر. الأجزاء الأمامية والأجزاء الخلفية، أو لحم شرائح الستيك والمحمرات القدرية، هي منتجات مرتبطة بتكاليف مشتركة. ليس هناك طريقة لتحديد التكاليف الخاصّة بالمنتجات المرتبطة أو لتخصيص التكاليف المشتركة "بشكل صحيح".

عودة إلى بروفيتا سيكر. هلّ بإمكاننا أن نعزل بشكل منطقي تكاليف كلّ مادة تبيعها في مخزنها؟ فكّر، على سبيل المثال، بموادها الغذائية المجمّدة. كم من تكلفة امتلاك وتشغيل المجمّدة يجب أن يخصّص للخضار، وما مقدار ما يجب تخصيصه لوجبات العشاء الصينية، ولعصير البرتقال؟ صحيحٌ أنّها لا تستطيع أن تحتفظ بالقرنبيط المجمّد بدون مجمّدة. لكنها إذا وجدت أنه من المربح امتلاك وتشغيل مجمّدة فقط من أجل العصائر المجمّدة التي يمكن أن تبيعها، وإذا تواجد عندها بعد ذلك بعض الفراغ الإضافي الذي تقرّر أن تعرض فيه صناديق القرنبيط المجمّد، فقد يصبح مفهوماً ومنطقياً بالنسبة لها أن لا تخصّص أي جزء من تكلفة المجمّدة للقرنابيط.

لا تهتم سيدّة الأعمال الناجحة (أو رجل الأعمال الناجح) بمسائل تخصيص التكلفة التي لا صلة لها باتّخاذ القرارات. تعرف أنّ الإنتاج - والتاجر هو بالتأكيد منتج تماماً مثل المنتج - هو عادة عملية بمنتجات مرتبطة وتكاليف مشتركة. تهتمّ سيدّة الأعمال بالتكاليف الإضافية المرتبطة بقرار ما والدخل الإضافي المتوقّع منه، ولا تهتم بمشاكل لا معنى لها مثل تخصيص التكاليف المشتركة لمواد معيّنة معروضة للبيع. إذا كان هناك فراغ لرفّ مجلات قرب صندوق المحاسبة عند الخروج، فالسؤال هو: ما مقدار ما *سيضيفه* تركيب هذا الرف على إجمالي التكاليف وما مقدار ما *سيضيفه* على إجمالي الإيرادات؟ إذا كان الأخير أكبر، فإن تركيب الرفّ يكون منطقياً، ولا يحتاج سعر المجلات المباعة أن يغطّي المرافق، أو الإيجار، أو استهلاك مكائن النقد، *أو حتى أسعار الجملة للمجلات*.

تحت التكلفة؟ التكلفة بالنسبة لمن؟ تكلفة عمل ماذا؟

انتبه جيداً للعبارة المائلة. قد يكون مربحاً بيع صحيفة الصباح بسعر 25 سنت حتى إذا كانت تكلفة الحصول عليها من الموزّع هي 50 سنت. لماذا؟ لأن توفر الصحيفة قد يجلب زبائن جدد يضيفون لصافي الدخل - الربح - من خلال مشتريات المواد الأخرى. بروفيتا سيكر ليست مهتمّة بصافي الدخل من أي مادة تبيعها، لكن في الفرق بين إجمالي الإيرادات وإجمالي التكاليف. تخسر مخازن المعدّات التي تبيع مسامير، وبراغي، وصمولات مفردة المال مع كلّ بيعة لكنهم (أو كما يتمنّى أصحابهم) يعوضونه من خلال السمعة الحسنة التي يخلقونها. حتى آن تريبرينور - صاحبة مطعم البيتزا في الفصل 7 - تقدّم المناديل، ومسحوق الفلفل الأحمر، وجبنة البارمزان، والماء، وأعواج الأسنان "مجّاناً" إلى زبائنها، بغض النظر عن كمية بيتزا التي يأكلونها. (منافسوها في المطعم الصيني أسفل الشارع يصلون إلى حدّ تقديم الشاي الساخن بدون مقابل.) إنها ليست مهتمّة "بالحصول على المال" من كلّ مادة تقدّمها لزبائنها. إنها مهتمّة بالربح الإجمالي لمطعم البيتزاء، الفرق بين *إجمالي* الإيرادات *وإجمالي* التكاليف.

"الناهبون" والمنافسة

سيكون هناك فعالية قليلة في التشديد على كلّ هذا إن لم يكن للأسطورة الشائعة "البيع تحت التكلفة". توحي حجّتنا بأنّ العديد من ادعاءات البيع تحت التكلفة مستندة على مهمة اعتباطية من التكاليف الغارقة أو التكاليف المشتركة. تعترض الشركات التجارية في

أغلب الأحيان على البيع تحت التكلفة، بالطبع، لكن ذلك لأنهم يكرهون المنافسة ويريدون من الحكومة أن تحميهم من قسوتها عن طريق منع كسر الأسعار.

لكن أليس هناك أخطار من المنافسة في السماح للشركات بتخفيض كسر لأسعار إلى أدنى مستوى يرغبون به؟ إنه غريب، لكنه في الواقع ليس مفاجئاً، كيف يعتبر الناس في أغلب الأحيان حماية المنافسين وحفظ المنافسة شيئاً واحداً. في الحقيقة إنهم أقرب ما يكون إلى النظراء. تتم حماية المنافسين عادة بواسطة قوانين تعرقل المنافسة، قوانين تفيد المنتجين أصحاب الامتيازات عن طريق تقييد المستهلكين والمنتجين من غير أصحاب الامتيازات. سُحب العفريت خارجاً لتبرير هذا "ككسر أسعار لصوصي" مدعوم من قبل "محفظة طويلة".

حماية المنافسين وحفظ المنافسة لا يعتبران نفس الشيء.

كسر الأسعار اللصوصي يعني تخفيض الأسعار تحت التكلفة لدفع منافس ما خارج العمل التجاري أو لمنع منافسين جدد من الظهور بهدف رفع أسعار في ما بعد لاسترجاع كلّ الخسائر. من المفترض أنها وسيلة تكتيكية مفضّلة للشركات الكبرى التي تستطيع أن تتحمّل خسائر مطوّلة، أو خسائر مؤقتة على بعض الخطوط، بسبب مواردها المالية الأكبر - ما يسمّى بالمحفظة الطويلة. لا تنكر النظرية الاقتصادية إمكانية كسر الأسعار اللصوصي. لكنّها تبرز قائمة طويلة من الأسئلة الشكّاكة، وعلى رأس هذه القائمة كلّ الأسئلة التي ناقشناها بخصوص التعريف الصحيح لتكلفة مادة ما.

كم من الوقت تستغرق مثل هذه السياسة لتحقّق غايتها؟ كلما كان الوقت أطول، زادت الخسائر قصيرة الأجل المقبولة من قبل الشركة الناهبة، ووجب أن تزيد المنافع طويلة الأمد إذا كان للسياسة أن تبرّر نفسها.

ماذا سيحدث للأصول الماديّة والموارد البشريّة للشركات المخرجة من العمل التجاري بالقوة؟ ذلك سؤال مهم، لأنه إذا بقيت تلك الأصول موجودة، فما الذي يمنع شخصاً ما من إعادتها إلى الإنتاج عندما ترفع الشركة الناهبة أسعارها لتجني مكافأة خبثها ونذالتها؟ وإذا حدث هذا، فكيف يمكن للشركة أن تأمل الاستفادة من سياستها اللصوصية؟ من الناحية الأخرى، قد تنتشر الموارد البشرية في فرص توظيف مختلفة وتكون إعادة تجميعها مكلفة.

هل من المحتمل أن تكون الشركة اللصوصية قادرة على تحطيم ما يكفي من منافسيها لضمان درجة قوّة السوق التي يجب أن تمتلكها لتحقيق الأرباح بعيدة المدى التي تبرّر الخسائر قصيرة الأجل؟ كثيرا ما كانت رسوم التسعير اللصوصي موجّهة ضدّ مراكز بيع التخفيض الكبيرة، وسلاسل مخازن الأدوية، وأسواق البقالة المركزية. لكن هؤلاء الباعة لم يحرّضوا بشكل خاص ضدّ المنافسين المستقلين الصغار: يجب أن يتشابكوا مع مراكز البيع المخفضة الكبيرة الأخرى، وسلاسل مخازن الأدوية الأخرى، والأسواق المركزية الأخرى. قد تتمكن سلسلة مخازن بقالة من تخفيض أسعارها بما فيه الكفاية، وأن تبقيها منخفضة لأطول فترة ممكنة بحيث تدفع بروفيتا سيكر خارج العمل التجاري، لكن ذلك لا يعمل مع السلاسل الأخرى. وإنها ليست بروفيتا سيكر من يبقي مدراء سلسلة مخازن البقالة التنفيذيين مستيقظين في الليل.

إننا لا ننكر إمكانية التسعير اللصوصي في العمل التجاري. من الصعب إيجاد أمثلة موثّقة بشكل جيد، لكنّها بالتأكيد ممكنة. قوانين السعر الأدنى، على أية حال، تعرض حقيقة الأسعار الأعلى لتزيل إمكانية الأسعار الأعلى: حالة من قبول شرّ معروف ومؤكّد كطريقة لتفادي شرّ غير مؤكّد وذي أبعاد مجهولة. قد لا يكون ذلك المحافظ صفقة اجتماعية جيدة. لكن لأن الشركات التجارية التي تستفيد منه بشكل واضح تدافع عنه في أغلب الأحيان، فيجب أن نقترب من حججهم بشكل شكّاك على الأقل.

ضبط الأسعار

لكن ماذا عن الباعة الذين يواجهون منافسة قليلة جداً تمكنهم من كسب أرباح كبيرة عن طريق فرض أسعار أعلى من تكاليفهم بكثير؟ مزوّدو الكهرباء أو خدمات الهاتف هم أمثلة قياسية. حيث أن مثل هذه الشركات مملوكة من قبل مستثمرين، هل يجب على الحكومة أن تحمي المستهلكين من الاستغلال عن طريق ضبط الأسعار التي قد يفرضونها؟

كيف يجب أن يختار المنظّمون السعر المناسب لوضعه وتحديده في مثل هذه الحالات؟ بالنظر إلى التكاليف، بالطبع. يجب أن توضع الأسعار بحيث تمكّن الشركات من تغطية تكاليفها وكسب أرباح معقولة. لكن كما تدرك بالتأكيد في هذا الوقت، التكاليف ليست حقائق مجرّدة بطبيعتها. إنها نتائج قرارات إدارية. وإذا كان مديرو مشروع ما يدركون أنّ أسعارهم ستكون معدّلة لتأخذ في الحسبان أيّ تغيير في التكاليف، فما هي الحوافز التي ستكون لديهم ليخفّضوا تكاليفهم أو ليسيطروا عليها؟ بدلاً من ذلك، يمكنهم أن يختاروا إحاطة أنفسهم بسجاد مكتب وثير وطائرات للشركة وأن يضخّموا رواتبهم، ويبنوا النصب التذكارية، ويتمتّعوا بحياة هانئة. أيّ حافز سيكون لديهم ليبدعوا؟ لم المخاطرة في مثل هذه البيئة؟

كيف سيقرر المنظّمون تكاليف تشغيل المشروع؟

سيكون على المنظّمين بالتّالي اختبار قرارات المديرين بشكل مستمر. لعمل ذلك بفعالية، يجب عليهم أن يتعلّموا عن الشركة نفس المقدار الفعلي الذي يعرفه المدريرون عنها. ذلك يعني في الواقع أنّ كلّ شركة منظّمة سيكون لديها مجموعتان من المديرين. هل ذلك منطقي؟ ألن تميل مجموعة المديرين الثانية مع مرور الوقت إلى تبنّي وجهة نظر المجموعة الأولى، التي سيحصلون منها حتما على معظم معلوماتهم تقريباً؟ من سيضبط المنظّمين بعد ذلك؟ يكشف تاريخ الصناعات المنظّمة عن ميل مقلق لأعضاء اللجان التنظيمية "يُنتزع" من قبل أولئك الذين من المفترض بهم أن يضبطوهم، ليس من خلال رشوة أو فساد أخلاقي، ولكن ببساطة لأن المنظّمين يصبح عندهم مع مرور الوقت وبشكل طبيعي اهتمام في تحسن حالة الصناعات التي يكونون مسؤولين عنها.

من يحرس الحراس؟

كانت المؤسسات المصرفية في الولايات المتّحدة الأمريكية مضبوطة بشكل مباشر عن طريق الحكومات قبل عام 1980. كانوا أيضاً محميين من المنافسين بواسطة القيود الحكومية على الدخول. ولذلك كانوا يبدأون عملهم في الساعة 10 صباحاً، ويغلقون أبوابهم في الساعة 3 مساءً، ولم يزوّدوا أياً من تلك الخدمات المتعددة التي أصبحنا نعتبرها بديهيات مسلّم بها منذ عام 1980، من مكائن النقد إلى التحويلات عن طريق الهاتف إلى ساعات عمل أطول بكثير.

قبل عام 1978، ضبطت الحكومة أسعار شركات الطيران التجارية وقّيدت الدخول إلى هذه الصناعة. بالرغم من أن الخدمة كانت فاخرة أكثر بكثير في أيام الضبط، إلا أنها كانت فاخر لعدد أقل بكثير من المسافرين. فرضت شركات الطيران الأسعار الباهظة التي وضعتها الحكومة وتنافست على العدد القليل نسبياً من الزبائن المتوفرين عند تلك الأسعار عن طريق عرض وسائل راحة مثل المقاعد الفارغة حول المسافر ليتمدّد عليها، والطعام والشراب ذوي النوعية الممتازة، مع مضيّفات شابات جذّابات لخدمة مسافريهم حيث أنّ معظمهم من الذكور.

أين يُخدم الزبائن بشكل أفضل، مع أو بدون ضبط أسعار:
في الأعمال المصرفية؟
في السفر بالطائرات؟
في خدمة الهاتف؟

عندما بدأت المنافسة بإزاحة الضبط في صناعة خدمة الهاتف في الثمانينات، بدأت كلّ أنواع الخدمات الجديدة بالظهور. الصناعة التي كانت موثوقة لكن في نفس الوقت مستقرة جامدة ومحدودة الخيال اكتشفت فجأة طرقاً غير معدودة لجعل الهاتف يعمل لنا أشياء لم نكن نعرف حتى أننا نريدها معمولة بهذا الشكل.

إنّ الحجّة الاعتيادية لضبط الأسعار الحكومي هي أنّ الحكومة يجب أن تضبط الأسعار حيثما لا تستطيع المنافسة القيام بذلك، وإلاّ فإنّ المستهلكين سيكونون تحت رحمة الباعة الطمّاعين. هذه الحجّة منعتنا في أغلب الأحيان من سؤال ما إذا كانت المنافسة حقاً غير قادرة على إعاقة سلوك الشركات في الصناعات المنظّمة تقليدياً. اعتبرنا بشكل بديهي أنّ المنافسة لا يمكن أن تكون فعّالة في النقل، والاتصال، والخدمات المالية، والمرافق، والصناعات الأخرى ولذا لم نضع أبداً تلك الفرضية في الاختبار. التحرّك نحو إلغاء قيود تنظيم وضبط العقدين الماضيين لم تحلّ كلّ القضايا، لكنّها بيّنت لنا من دون شكّ أنّ هناك حدوداً يمكن للمنافسة أن تحدث فيها أكثر من ما شككنا فيه سابقاً، وأن المنافسة لها بعض الفوائد المتميّزة على اللجان الحكومية كطريقة لتقييد قوّة السوق.

السياسة "المقاومة للاحتكار"

سنرى في الفصل 13 سبب تدخّل الحكومات في أغلب الأحيان في الطرق التي تؤذي المستهلكين عن طريق تقليل المنافسة، على الرغم من حقيقة أنّ المستهلكين والمنافسة يربحان بسهولة دائماً في المعارك الكلامية. لكن الحكومات المحليّة والرسمية وخصوصاً الحكومة الاتّحادية تبنّت أيضاً سياسات معيّنة لتشجيع المنافسة، سياسات مبرّرة بشكل عادي على أساس أن المنافسة تعتبر منسّقاً فعّالاً للنشاط الاقتصادي، لكنها تتطلّب بعض التدخّل الحكومي إذا كان من اللازم الإبقاء عليها بشكل ملائم. يشكّل تقييم هذه القوانين، وتطبيقاتها، ونتائجها دراسة مثيرة للاهتمام في التفسير التاريخي والقضائي إضافة إلى التحليل الاقتصادي. على أية حال، كلّ ما سنحاول أن نعمله هنا هو إبراز بضعة مسائل أساسية.

القانون الأكثر أهمية من مثل هذه القوانين هو قانون شيرمان، الذي يدعى في أغلب الأحيان قانون شيرمان لمقاومة الاحتكار، والذي شرّعه الكونجرس بدون أي نقاش أو معارضة تقريباً في عام 1890. (يعكس الاسم محاولات رجال أعمال القرن التاسع عشر لاستعمال الوصاية القانونية كأداة لمنع المنافسة.) لغته الشاملة جعلت البعض يدعونه دستور النظام التنافسي. إنه يحرّم ويمنع كلّ الاتفاقيات، أو الاتحادات، أو التآمرات التي تسعى لإعاقة التجارة بين الولايات وكلّ المحاولات لاحتكار أيّ جزء من التجارة بين الولايات. إنّ اللغة شاملة جداً، في الحقيقة، مما جعل أهليته مقيدة في تطبيقه. بعد كل ذلك، أيّ شريكين يدخلان سوية في عمل ما يمكن أن يعتبر أنهما اندمجا بنية جعل التجارة أكثر صعوبة بالنسبة لمنافسيهم وبالتالي يكسبان لأنفسهم حصة أكبر من التجارة. لذلك جاءت المحاكم الاتحادية لإيقاف تلك الاتحادات وإلا كان لزاماً على المحاولات الأخرى أن تكون تهديدات "غير منطقية" أو رئيسية للرفاهية العامّة قبل أن يكون من الممكن أن يمنع بموجب قانون شيرمان.

التفسيرات والتطبيقات

لمساعدة المحاكم في جهودها لتطبيق سياسات قانون شيرمان، مرّر الكونجرس تشريعات إضافية مثل قانون كلايتن وقانون لجنة التجارة الاتحادية، والذي أصبح كلٌّ منهما قانوناً في عام 1914. خلق القانون الأخير لجنة التجارة الاتحادية كهيئة خبيرة بالافتراض، وخوّلت لتشجيع المنافسة عن طريق منع مجموعة واسعة من الممارسات "الجائرة". يهدف بند رئيسي من قانون كلايتن (وتعديلاته اللاحقة) بشكل محدّد لمسألة الاندماج، مانعاً كلّ الاندماجات التي قد تقلّل المنافسة "بشكل جوهري". لكن المسائل الصعبة والمهمة تبقى عالقة. متى يقلّل الاندماج المنافسة بشكل جوهري؟ وهل من الممكن للاندماج أن يزيد المنافسة؟ افترض أن شركتي فولاذ تريدان أن تندمجا. سيكون هذا *اندماجاً أفقياً*. من النظرة الأولى سنميل إلى القول بأن الاندماج سيقلّل المنافسة بشكل جوهري في صناعة كوّنت من عدد قليل نسبياً من الشركات الكبيرة جداً. لكن افترض أنّهم يبيعون في مناطق جغرافية مختلفة؟ افترض أن كلاً منهم متخصّص في مجال أو خط مختلف من المنتجات الفولاذية؟ افترض أن كلاً منهم على حافة الإفلاس وأن الاندماج سيقود إلى اقتصاديات يمكن أن تمكّن كلا الشركتين من الاستمرار؟

اندماج أفقي: مصفاتي نفط

يحيط الكثير من الخلاف بما يسمّى *بالاندماج المختلط*: الاندماج بين الشركات التي تنتج سلعاً مختلفة جداً. هل يمكّن استملاك شركة تأجير سيارات من قبل منتج مكائن كهربائية شركة التأجير من التنافس بشكل أكثر كفاءة مع هيرتز وأفيس؟ هل يؤدّي إلى ترتيبات خاصّة بين منتج المكائن، ومزوّديه، وبين شركة التأجير التي تقيّد جزءً من عمل تأجير السيارات وبالتالي تخفّض المنافسة؟ هل يؤدّي الاندماج المختلط إلى تركيز السلطة المالية الخطر وغير المرغوب به بغض النظر عن تأثيراته على المنافسة؟

اندماج مختلط: مصفاة نفط وشركة فولاذ

ماذا عن *الاندماج العمودي*، اندماج بين الشركات التي وجدت سابقاً في علاقة مزوّد - مشتري، كما هي الحال عندما تكتسب سلسلة أسواق مركزية ماكنة لتحضير الطعام؟ ما هو المرجّح بدرجة أكبر، أن يزيد هذا الأمر الكفاءة أم أن يقلّل المنافسة عن طريق تجريد مكائن تحضير الطعام الأخرى من فرص البيع؟

اندماج عمودي: مصفاة نفط وسلسلة من محطات الغازولين

ما الذي يشكّل ممارسة تجارية غير مشروعة بشكل غير قانوني؟ هل من غير المشروع بالنسبة لشركة كبيرة أن تطلب خصومات من مورّديها؟ هل من غير المشروع بالنسبة للمورّدين أن يقدموا الخصم لبعض المشترين دون الآخرين؟ ماذا عن كامل المسألة الخاصة بالإعلان؟ هل للشركات الكبيرة فوائد غير مشروعة في الإعلان، فوائد يزيدها الإعلان؟ هل يجب على الإعلان أن يكون صادقاً لكي يكون مشروعاً؟ بالطبع يجب أن يكون كذلك، تقريباً بالتعريف. لكن ما هي الحقيقة، كلّ الحقيقة، ولا شيء سوى الحقيقة؟ أي شخص يفكّر بشأن هذه القضية بجدية أو لمدة طويلة جداً يجبر على الاعتراف بأنّ ضبط الإعلان "الخادع" من قبل لجنة التجارة الاتحادية يورّط اللجنة حتماً في مسائل معقّدة الغرض والتأثير وفي عدد كبير من الأحكام التي تبدو اعتباطية تماماً.

ودائماً نعود إلى المشكلة الجذرية: القيود على المنافسين ستقلّل قدرتهم على المنافسة. المنافسة جوهرياً هي عرض الفرص الإضافية، والفرص الإضافية تعني مدى أوسع من الاختيارات وبالتالي ثروة أعظم. لكن الإسلوب الذي توسّع فيه شركة ما مجموعة الفرص التي تعرضها قد تقلّل، على فترة أقصر أو أطول، مجموعة الفرص التي يمكن للشركات الأخرى أن تعرضها. تحت أيّ ظروف نريد من الحكومة أن تقيّد جهود الشركة الواحدة التنافسية من أجل حالة تنافسية أكبر أو ذات مدى بعيد؟ من المهم جداً تسجيل ملاحظة حول حقيقة أنّ الضغوط الأكثر فاعلية على جذع السياسات الحكومية هي من اهتمامات المنتج وليس من اهتمامات المستهلك. وتلك السياسات أيضاً ستشكّل في أغلب الأحيان برغبة المنتجين في حماية أنفسهم من صرامة الحياة التنافسية.

القيود العمودية: تنافسية أم مضادة للتنافسية

توضّح الخلافات الحالية على القيود العمودية على المنافسة العديد من الحجج المعارضة والمصالح المتعارضة التي تعقّد السياسة المقاومة للاحتكار. من عام 1937 وحتى عام 1976، أعفى التشريع الاتحادي اتفاقيات تثبيت السعر بين المنتجين والباعة، المصادق عليها من قبل الولاية، من قانون شيرمان. لم يبطل الكونجرس هذا الاستثناء، مما يجعل مثل هذه الاتفاقيات غير شرعية مرة أخرى وبشكل آلي، إلا وسارعت المحاكم ببدء منح الاستثناءات على أساس أن المنتجين قد لا يحاولون السيطرة على المنافسة على مستوى البيع بالمفرد. استجاب الكونجرس بعد ذلك عن طريق محاولة منع جملة ما شجّعه في السابق. بيّن التشريع مراراً وتكراراً أن ذلك يقلّل بوضوح قوّة المنتجين للسيطرة على سلوك أولئك الذين يوزّعون منتجاتهم.

هل هناك أية طريقة يمكن للمستهلكين أن يستفيدوا فيها من رفض المنتِج البيع لبائع يخفّض سعر إعادة البيع دون الحدّ الأدنى الموصى به، أو من قرار تحديد عدد أسواق البيع بالمفرد التي سيسمح لها بحمل منتَج المنتِج في منطقة جغرافية معينة؟ سيبدو أنّ مثل هذه الأعمال يمكن أن تنتج للمستهلكين أسعار أعلى وخدمة أقل جودة فقط. على أية حال، تلك النتيجة تصبح أقل يقيناً بكثير عندما نسأل عن سبب رغية أيّ منتج بمنع خصم السعر من قبل الباعة أو بتقليل عدد المحلات التي تحمل وتبيع منتجه.

لماذا سيطلب منتِج ما من الباعة أن يفرضوا سعراً أعلى (وبالتالي يبيعون كمية أقل)؟

يستنتج المنتجين أحياناً أنّهم سيكونون غير قادرين على تسويق منتجهم بنجاح ما لم يُزوَّد المستهلكون بمدى واسع من خدمات ما قبل وما بعد البيع، مثل المعلومات حول الطرق التي يمكن استعمال المنتَج فيها بشكل مربح، أو التعليمات المستمرة حول إجراءات التشغيل، أو خدمة صيانة سريعة وموثوق بها. سيرغب الباعة بتزويد هذه الخدمات فقط إذا تمكنوا من زيادة دخلهم الصافي الخاص بعمل ذلك، أي إذا كان تقديم هذه الخدمات سيزيد مبيعاتهم بأكثر مما يلزم لتغطية تكلفة الخدمة. مثل هذه الخدمات لن تزوَّد، وبالتالي لا يمكن تسويق منتَج ذلك المنتج بنجاح، طالما أن الباعة قادرون على أن "يركبوا بحرية" الخدمات المزوّدة من قبل الباعة الآخرين. خذ بعين الاعتبار حالة الحواسيب الشخصية. هذه المنتجات ما كانت لتدخل إلى المكاتب والبيوت بالسرعة التي دخلت بها لو لم يصاحب جهد البيع بكثيرٍ من الجهد التعليمي. الجهد التعليمي كان جهد بيع، ربما النوع الأكثر فاعلية من جهد البيع. وهناك الصيد. الباعة الذين تحمّلوا تكلفة تعليم الناس كيفية استعمال أي نوع من الحواسيب الشخصية بفعالية، يمكن أن يقوّضوا بسهولة من قبل الباعة المنافسين الذين لم يزوّدوا أي خدمات تعليمية وإنما لبّوا الطلب الذي خلقه الآخرون.

لماذا سيرغب منتج ما بعدد أقل من الباعة الذين يبيعون منتجاته؟

قد يحاول المنتجون الذين وضعوا حدّاً أدنى لأسعار إعادة البيع، أو أولئك الذين حدّدوا عدد الأسواق في منطقة معينة، قد يحاولون حماية الموزّعين المتعاونين موزّعي الركوب المجّاني. سيكون اهتمامهم منصباً على تسويق منتجهم بفعالية، وليس في تقليل المنافسة. بالطبع، تحدّد تصرفات المنتِج المنافسة إذا عرّفنا المنافسة بحس "تنافسي تام". لكن في غياب مثل هذه التصرفات، قد يكون هناك منافسة أقل بكثير، حيث لا يمكن تسويق المنتَج بفعالية مطلقاً.
هل يجب السماح للمنتجين أن يحدّدوا المنافسة على مستوى البيع بالمفرد، ثمّ، كجزء من الجهد المعقول، أن يسوّقوا منتَجهم؟ سمحت المحاكم بمثل هذه النشاطات في السنوات الأخيرة، على أساس كل حالة بحالتها، بالنظر إلى السياق، والنية، والتأثيرات المحتملة للقيود "العمودية". لم يجعل ذلك الأمر كلّ الأشخاص سعيدين. الموزّعون الذين قسّموا، أو عوقبوا فيما عدا ذلك، من قبل المنتجين اشتكوا إلى الكونجرس، واستجاب بعض أعضاء الكونجرس بمشاريع قوانين تحدّد حقوق المنتجين بشدّة في هذا المجال. كانت حجة مقترحي مثل هذه المشاريع أنّهم يريدون تحسين المنافسة. أجاب المعارضون بأنّ التأثير سيكون تقليل المنافسة بجدية عن طريق تقليل قوّة المنتجين والموزّعين في الابتكار والاتّفاق على إجراءات تسويقية فعّالة.

مجموعة الآراء

هل من الممكن أن يعتبر الهيكل الكامل للقانون "المقاوم للاحتكار" عائقاً أكثر منه مساعداً للمنافسة؟ يصل البعض إلى تلك النتيجة. هناك آخرون - يبدو في أغلب الأحيان أنهم متركّزون بشدّة في مهنة الاقتصاد - يحتفظون بقانون شيرمان وبنود منع الاندماج في قانون كلايتن ويلغون البقية. يدّعي بعض أولئك المدافعين أنّ قوانين شيرمان وكلايتن أحدثت مساهمات مهمة في صيانة الاقتصاد التنافسي. يدّعي الآخرون أنّه يمكنهم أن يحدثوا مساهمة أكبر بكثير إذا فُرِضُوا بجدية. لكن ما زال هناك آخرين ينظرون إليهم في أحسن الأحوال كخطابات غير مؤذية، وفي أسوأ الأحوال كأسلحة قد تسبب الكثير من الضرر للاقتصاد، إن وجدت في أيدي سياسيين جهلة معيّنين. كما وضّح القاضي روبرت بورك في كتابه، تناقض مقاومة الاحتكار: "سيكون لمحاولة مصمّمة لإعادة صنع الاقتصاد الأمريكي ليصبح نسخة طبق الأصل عن النموذج المنهجي للمنافسة تأثير على الثروة الوطنية تقريباً نفس تأثير عدّة انفجارات نووية وضعت بشكل استراتيجي."
السياسة "المقاومة للاحتكار" بالتأكيد مليئة بالتناقضات، وبالحالات التي تقوم فيها اليدّ اليمنى بعمل ما تلغيه اليدّ اليسرى. نادراً ما تروّج القوانين الرسمية للمنافسة؛ إنها تروّج في أغلب الأحيان لمصالح حماة المتنافسين بدلا من حماة المنافسة. تنفيذ الاتحاد وفرضه لقانون شيرمان وبنود منع الاندماج في قانون كلايتن يبدو في أغلب الأحيان كإعاقة البعوض وهو يبتلع الجمال. تشتكي الشركات غير القادرة على التنافس بفعالية عن طريق عرض أسعار أقل ونوعية أفضل لزبائنهم أحياناً بموجب قوانين مقاومة الاحتكار لرؤية ما إذا كان بإمكانها أن تقنع المحاكم برفع الأسعار أو تقليل نوعية عروض منافسيهم. من الناحية الأخرى، لربما أعاق وجود قانون شيرمان، بشجبه الدقّاق لمؤامرات تثبيت الأسعار، تطوّر ترتيبات الاحتكار في هذه البلاد والتي ظهرت في أغلب الأحيان في أوربا الغربية واليابان. اقترح الاقتصادي جورج ستيجلير مرّة "أنّ شبح السّيناتور شيرمان هو عضو غير رسمي سابق في مجلس إدارة كلّ شركة كبيرة." في حين أن هذه الجملة لن تلبي المعايير الدنيا للحقائق العلمية التجريبية، إلا أن التاريخ الجيد ما زال بعيداً جداً عن أن يكون علماً بحتاً.

نحو التقييم

الاستنتاجات التي سنعرضها في النهاية أبسط بكثير من الأسئلة التي بدأنا بها.
القيود على المنافسين المحتملين تضيّق المدى، وتقلّل توفر السلع البديلة، وتسمح للباعة بمساحة أكبر لزيادة ثروتهم الخاصة عن طريق حرمان الآخرين من الفرص. المنافسة عملية، وليست حالة من الشؤون التجارية أو العامة. لوضعها بطريقة أخرى، يمكن أن يُعترَف بالمنافسة فقط بالصور المتحركة، وليس بالصور الساكنة. على سبيل المثال، لا تؤسّس حقيقة أن سعر بعض السلع هو نفسه بالضبط، بغض النظر عن البائع الذي تشتري منه، أي شيء على الإطلاق حول ما إذا كانت الصناعة التي تنتج تلك السلعة تنافسية بشكل ملائم. إنّ السؤال المهم هو كيف تصبح كلّ تلك الأسعار متماثلة. إنه يحدث بتكرار مفاجئ أنه حتى تلك الشخصيات العامّة، التي يجب أن تعرف بشكل أفضل، ستستنتج غياب المنافسة من تماثل السعر. الدواء الأسرع لهذا الخطأ هو تذكّر أن كلّ مزارعي الحنطة يفرضون نفس السعر.

إنّ الملاحظة الأخرى هي أنّ حالة ناقصة يجب أن تقارن بالحالات الأكثر رغبة والتي تكون في الحقيقة سهلة المنال. من الخطأ المغايرة بين حالة أقل من مثالية وحالة مثالية لكن مستحيلة الإدراك. هناك أيضا تكاليف متضمنة في تغيير تركيبات السوق وممارسات العمل التجارية. إنها لا تتضمّن فقط تكاليف التحقيق، والادّعاء، وطلب المحكمة، والالتزام بالقوانين المقاومة للاحتكار. بل تتضمّن أيضاً تكاليف الأخطاء والريبة المتزايدة التي تخلقها السياسات المتحرّكة لتخطيط العمل. فقط إذا كانت هذه التكاليف الحدية أقل من المنافع الحدية، يمكن لأحدهم أن يزعم بأنّنا سنكون "أفضل حالاً" إذا أخذنا إجراء قضائياً لتخفيض قوّة سوق باحثي السعر، أو لمنع اندماج تجاري، أو لمنع الممارسات الذي قد تقلّل المنافسة في النهاية.

نظرة سريعة

الفجوة بين سعر سلعة ما والتكلفة الحدية لتقديمها وجعلها متوفرة هي مصدر الفائدة المحتملة لشخص ما. تحدث المنافسة في الاقتصاد عندما يحدّد الناس مكان مثل هذه التفاضلات ويحاولون استغلالها بتعبئة تلك الفجوة بسلع إضافية.
تأخذ المنافسة أشكالاً أكثر مما يمكن أن ندرجه، وأشكالاً أكثر عادة مما يمكن للمنافسين أن يتوقّعوه ويصدّوه.
لأن المنافسة تميل إلى تحويل المكاسب من تزويد سلعة ما إلى المشترين وإلى المزوّدين الآخرين، كثيراً ما تحاول الشركات أن تحصل على المساعدة الحكومية في إقصاء المنافسين، عارضين في أغلب الأحيان إبداعاً رائعاً وسفسطة مذهلة.
تتّهم الشركات في أغلب الأحيان منافسيهم، سواء كانوا محليين أم أجانب، بأنّهم "يبيعون تحت التكلفة" وتطلب من الحكومة منع مثل هذه الممارسات "اللصوصية". معظم مثل هذه التهم تفهم فقط إذا كانت متضمّنة لبعض النفقات كتكلفة لكلّ وحدة إنتاجية والتي ليس لها علاقة بالقرارات الخاصّة موضع الهجوم. تُفهم هذه التهم بشكل مختلف عندما نتذكّر أنّ الباعة يفضّلون، وعلى نحو مميز، منافسة أقل.
كان للضبط الحكومي للأسعار وممارسات تجارية أخرى في أغلب الأحيان دور في منع تطوّر المنافسة التي لولا ذلك لربّما أظهرت وقامت بعمل أكثر فعّالية في إقناع الشركات بخدمة مصالح المستهلكين.
من المحتمل أن تكون فكرة أن الحكومة هي المدافع عن المنافسة ضدّ المحتكرين الجشعين، عبارة عن أمل أكثر من كونها حقيقة.
خلقت الحكومات الاتحادية، والدولية، والمحليّة وأبقت على مواقع عديدة من الامتيازات الخاصّة تأثيرها هو تحديد المنافسة وتقليل الخيارات المتوفرة للمستهلكين.
لحدّ الآن، لم يتم نشر تقييم ملائم، ومتوازن، وكامل للهيكل الأساسي للقوانين، وأحكام اللجنة القضائية، والأحكام القضائية التي تشكّل السياسة الاتحادية المقاومة للاحتكار.
المنافسة عبارة عن عملية ينشغل فيها المتنافسون. من الواضح أنه لا يمكن أن يكون عندنا منافسة بدون منافسين. لا يبدو أنّه واضح للناس أيضاً أنّه لا يمكن أن يكون عندنا منافسة إذا منعنا المتنافسين من القيام بالأعمال التي ينوون من ورائها زيادة حصتهم في السوق.

أسئلة للمناقشة

مباشرة بعد أن حرّرت الحكومة أسعار شركات الطيران، بدأت شركة طيران رئيسية بالطلب من مسافري الرحلات إكمال "مسح مسافر" طويل. بيّنت مذكرة تغطية موجهة من النائب الأول لمدير التسويق أنّ المسافرين الذين يكملون المسح يساعدون شركة الطيران في تقديم "أفضل خدمة ممكنة." سألت الأسئلة عن غرض هذه السفرة، وتكرار السفر بالطائرة، ونوع أجرة السفر المدفوعة، وعمّا كان من الممكن عمله في حال عدم توفّر الأجرة المخفّضة، وعن كيفية شراء التذكرة، وعن دخل المسافر. ما الذي كانت شركة الطيران تحاول أن تفعله؟

كيف تفسّر حقيقة أنّه بالرغم من أن بعض المراقبين يدّعون أن المنافسة تنخفض في الاقتصاد الأمريكي، إلا أن كلّ الشركات التجارية تصرّ على أنّها تواجه منافسة عنيفة؟

راجع التعريف التقني لاحتكار القلة: المنافسة بين عدد قليل. بحسب ذلك التعريف، هل تعتبر شركات الطيران التجارية محتكري قلّة؟ هل يعتبر مالكو محطات الغازولين في بلدة صغيرة محتكري قلّة؟ سمّ باعة آخرين يعتبرون ولا يعتبرون محتكري قلّة بحسب ذلك التعريف.

يطلق على محاولة الباعة جعل منتجهم أكثر جاذبية للمستهلكين أحياناً تمييز المنتج.

تمييز المنتج عملية مبذّرة، إنه يفرض على الباعة تكاليف أكبر من المنافع التي تمنح للمشترين؟ فكّر بحالات من المحتمل أن تكون مبذّرة بهذا المعنى وحالات أخرى ليست كذلك.

قيّم الحجّة التالية: "الممارسات الجديدة التي بدأها الباعة لتمييز منتجاتهم عرضة لأن تكون مبذّرة من وجهة النظر الاجتماعية لأنها عرضة لاستلزام تكاليف حدية عالية ومنافع حدّية منخفضة. لكن هذا يعني فقط أنّ المنتجين قد استفادوا من تقنيات تمييز المنتج منخفضة التكلفة / عالية المنفعة؛ إنه لا يبيّن أنّ كامل عملية تمييز المنتج مبذّرة."

لماذا يجب على اتفاقية تثبيت سعر فعّالة بين الباعة أن تتضمّن قيوداً على المبيعات مثل التقييدات على الإنتاج أو التقسيمات الجغرافية لمنطقة البيع؟

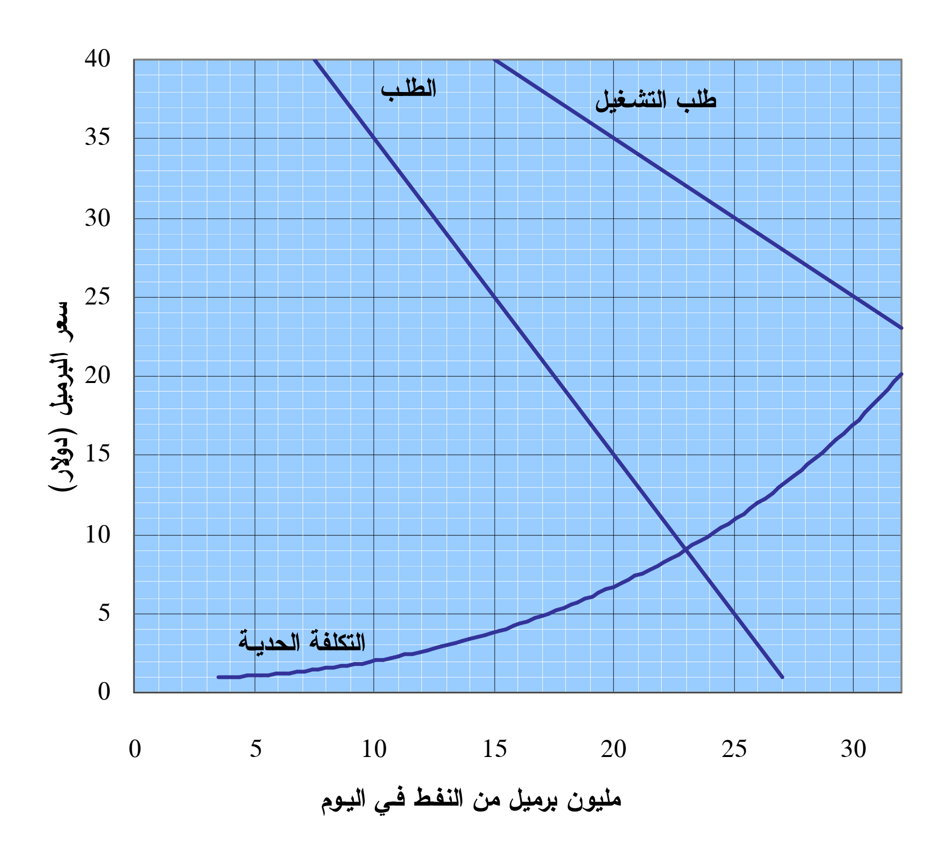
صمّمت هذه المسألة لمساعدتك على تقدير مصادر ابتهاج ومحن الكارتلات (اتحادات المنتجين). دع "الطلب" في الشكل رقم 10-1 يكون الطلب على النفط و"التكلفة الحدية" تكون مجموع منحنيات التكلفة الحدية لكلّ منتجي النفط. تجاهل الآن الخطّ المسمّى "طلب التشغيل".

إذا كان منتجو نفط آخذي سعر لأن هناك الآلاف منهم وليس عندهم كارتل فعّال، فلماذا سيتحرّك سعر النفط نحو مبلغ 9 دولارات للبرميل الواحد؟ ماذا سيحدث إذا كان السعر أعلى أو أقل بكثير من 9دولارات؟

افترض الآن أنّ طرفاً ما حصل على حق السيطرة على كلّ آبار النفط المنتجة، وبالتالي أصبحت عنده صلاحية التحكّم بالسعر عن طريق التحكّم في الإنتاج. كم مليون برميل في اليوم سينتج إذا كان الهدف هو تحقيق أقصى دخل صافي؟ ما هو السعر الذي سيضعه؟

غيّر الفرضية السابقة بعض الشّيء. بقيت آبار النفط تحت ملكية وسيطرة آلاف المالكين الأصليين، لكن كلّ مالك وافق على البيع فقط عند السعر المقرّر من قبل منظم الأسعار لاستغلال المستهلكين (أوبك). هذه وكالة معيّنة من قبل منتج النفط لتحديد وإعلان سعر النفط الذي سيكون أكثر إفادة لمنتجي النفط بشكل جماعي. تعلن الأوبك أنّ سعر النفط سيكون 29 دولار لكلّ برميل. ما الذي يجب أن يحدث للإبقاء على هذا السعر؟

لماذا يريد منتجو النفط الفرديون البيع بشكل منفرد كميات من النفط تشكّل في مجموعها أكثر بكثير من 13 مليون برميل في اليوم؟ كيف يمكن للأوبك أن تمنع الإنتاج من أن يكون أكثر من 13 مليون برميل في اليوم وبالتالي من أن ينخفض سعر النفط؟ إذا خصّصت الأوبك حصص الإنتاج لكلّ منتج نفط فردي، فكيف تتأكّد من أنّ كلّ المنتجين سيكونون راضين بأنّ حصصهم "عادلة"؟ كيف يمكنها أن تتأكّد من أنّ المنتجين الفرديين لا يتجاوزون حصصهم؟



شكل رقم 10-1 **طلب السوق على النفط ومنحنيات التكلفة الحدية المشتركة للمنتجين**

هل من المحتمل أن يبقى منحنى الطلب على النفط، الذي يتم الحصول عليه عندما يباع النفط لفترة طويلة بسعر 9 دولارات للبرميل الواحد ويتوقّع أن يبقى حول ذلك المستوى، هل من المحتمل أن يبقى بدون تغيير عندما يرتفع سعر النفط إلى 29 دولار للبرميل ويتوقّع أن يبقى حول ذلك المستوى المرتفع لعدة سنوات؟ ما هو نوع التطوّرات التي من المحتمل أن تحرّك الطلب مع مرور الوقت؟ ما هو التأثير الذي سيكون لهذا على منتجي النفط الذين أسّسوا الأوبك؟

من المحتمل أن يكون هناك تهديد خطير على ثروة منتجي نفط الأوبك من قبل المنتجين الجدد الذين جذبهم نجاح الأوبك في رفع سعر النفط إلى هذه الصناعة. في حالة أوبك الحقيقية (منظمة الأقطار المصدرة للنفط)، رأت البلدان الثلاثة عشر الأعضاء أن مبيعاتها انخفضت ما بين عامي 1980 و 1985 من أكثر من 30 مليون برميل في اليوم إلى أقل من 15 مليون برميل في اليوم، حيث كان جزء من هذا الفرق يعكس انخفاض الطلب الكليّ على النفط لكن كان أغلبه نتيجة الإنتاج المتزايد للدول غير الأعضاء في الأوبك. افترض أنّ "طلب التشغيل" هو الطلب على نفط الأوبك عندما بدأ الكارتل بالعمل. قارن السعر، والإنتاج، والإيراد الإجمالي لأعضاء الأوبك عندما يكون الطلب هو "طلب التشغيل" مع السعر، والإنتاج، والإيراد الإجمالي عندما يكون الطلب هو "الطلب" – مع افتراض أنه لا يوجد "غشّ" من قبل أعضاء الكارتل.

تميل الكارتلات إلى التفكّك في غياب دعم الحكومة الراغبة والقادرة على معاقبة أعضاء الكارتل الذين ينتهكون اتفاقيات الكارتل. لماذا؟ أليس من مصلحة كلّ عضو كارتل الالتزام بأيّ اتفاقية تهدف إلى تحقيق أقصى دخل صافي للكارتل؟ لماذا يجب على الحكومة أن ترغم الأعضاء على الالتزام بالاتفاقية؟ إحدى الطرق لرؤية سبب تفكّك الكارتلات هي أن تسأل نفسك عما سيحدث إذا لعب أربعة أشخاص اللعبة التالية.

يحمل كلّ لاعب بطاقتان، إحداهما معلّمة بالحرف (ل) وأخرى بالحرف (س). عندما يتم إعطاء إشارة معينة، يلعب اللاعبون في نفس الوقت برمي إحدى البطاقتين، ويُمنحون بعد ذلك جوائز نقدية تختلف حسب نمط البطاقات التي رُمِيت.

إذا كان النمط 4 بطاقات (س)، يتلقّى كلّ لاعب 5 دولارات.

إذا كان النمط 3 بطاقات (س) وبطاقة (ل)، أولئك الذين رموا بطاقة (س) يخسرون 5 دولارات واللاعب الذي رمى بطاقة (ل) يكسب 15 دولار.

إذا كان النمط بطاقتي (س) وبطاقتي (ل)، أولئك الذين رموا بطاقة (س) يخسرون 10 دولارات وأولئك الذين رموا بطاقة (ل) يكسبون 10 دولارات.

إذا كان النمط بطاقة (س) و3 بطاقات (ل)، اللاعب الذي رمى بطاقة (س) يخسر 5 دولارات وأولئك الذين لعبوا رموا بطاقة (ل) يكسبون 5 دولارات.

إذا رمى الكلّ بطاقة (ل)، الكلّ يخسر 5 دولارات.

ما الذي تعتقد أنه سيحدث، على افتراض أنّ كلّ لاعب يتصرّف بحرية وبشكل مستقل ويحاول زيادة أرباحه أو أرباحها؟

لماذا سيكون من الصعب على اللاعبين أن يتجنّبوا خسارة المال بدلاً من ربحه في غياب "متنفّذ" يعاقب أي شخص يرمي بطاقة (ل)؟

افترض الآن أنّ "اللاعبين" الأربعة هم في الحقيقة أربعة منتجين مستقلين يسيطرون على صناعة ما وأن "رمي بطاقة (ل)" يعني أخذ قرار بإنتاج كمية كبيرة من المنتج، بينما "رمي بطاقة (س)" يعني أخذ قرار بإنتاج كمية قليلة من المنتج. انظر ثانية إلى الدفعات. فكّر بهم الآن على أنهم الأرباح التي ستتحقق للمنتجين اعتماداً على (1) سواء قرّروا بشكل منفرد أن يحدّدوا ناتجهم من أجل الحصول على سعر أعلى و(2) ما قرّره المنتجون الآخرون. لماذا يحصل المنتج دائماً على ربح أكبر باختيار الإنتاج الكبير، بغض النظر عما يختاره الآخرون؟

ما هي الإجراءات التي يمكن أن تتوفّر لأعضاء الصناعة التي ستقنع كلّ منتِجٍ في الصناعة أن يختار الإنتاج القليل وبالتالي يحققون أقصى ربح متراكم للصناعة ككل؟

يثير التحليل في السؤالين السابقين قضية مثيرة: لماذا نجحت منظمة الأقطار المصدرة للنفط (الأوبك) بشكل جيّد جداً ولمدّة طويلة في رفع السعر العالمي للنفط؟ جزء رئيسي من أيّ جواب محتوى في مفهوم التكلفة الحدية لإنتاج وبيع النفط. تكلفة استخراج نفط من حقل مُنشأ يمكن أن يكون في الحقيقة منخفضاً جداً، منخفضاً جداً لدرجة أن يكون مهملاً تقريباً. لكن التكلفة الحدية ذات العلاقة هي تكلفة الاستخراج والبيع. في السبعينات، كانت العديد من الأطراف ذات الصلة تتوقّع أنّه وبسبب أن الطلب على المنتجات النفطية غير مرن بدرجة كبيرة، ولأن الاحتياطيات العالمية كانت تنفذ بسرعة، فإن سعر البرميل قد يرتفع مع نهاية القّرن إلى حد يصل إلى 1,000 دولار لكل برميل. كيف تؤثّر توقّعات مثل هذه الأسعار المستقبلية الأعلى بشكل مثير على تكلفة الفرصة البديلة لبيع النفط حالياً؟ كيف ستحلّ مثل هذه التوقّعات مشكلة "غشّ" الأوبك؟ مع منتصف الثمانينات، اختفت تلك التوقّعات المفرطة، التي كانت شائعة جداً في السبعينات، لماذا؟

نظر مجلس تشريعي في ولاية كبيرة في مشروع قانون يتطلّب من كلّ مخازن البقالة والصيدليات التي تبيع مشروبات كحولية أن توفّر مداخل منفصلة لأقسام المشروبات الكحولية. دافع مؤيدو مشروع القانون عنه بقولهم أنّ هذا ضروري لمنع القاصرين من دخول قسم المشروبات الكحولية. من تعتقد أنه حاول كسب التأييد لمشروع القانون هذا؟ لماذا؟

أشارت دراسة إلى أن 73 بالمائة من المهن المرخّصة من قبل ولاية غرب أوسطية كثيفة بالسكان تتطلّب من المشتركين فيها أن يكون عندهم "شخصية جيدة". لماذا؟ كيف يمكن تحديد الشخصية الجيدة؟ من هو أفضل القادرين على تحديد ما إذا كانت شخصيات مجهزي الجنازات بريئة بما فيه الكفاية لتأهيلهم للرخصة؟

بينما كان مجلس تشريعي رسمي يناقش مشروع قانون يسمح للمبصاريّين أن يعطوا قطرات معيّنة خلال فحوص النظر، توجه 50 طبيب عيون إلى مبنى البرلمان في محاولة لكسب التأييد ضدّ مشروع القانون. أخبر رئيس الأكاديمية الرسمية لطبّ العيون مراسل أنه: "ليس هناك أي ميزة اقتصادية بشكل أو بآخر". كان قلق أطباء العيون الوحيد أنه إذا أصبح مشروع القانون قانوناً فإنه "سيؤذى ناس أكثر من خلال الاستعمال غير الملائم للأدوية". هل تعتقد أنّ كلّ الأطباء الاختصاصيين الخمسين أخذوا يوم عطلة من عملهم للتأثير على المجلس التشريعي بشكل خاص بدون الاهتمام بصحة العامة؟

تطلق لجنة مرافق ونقل ولاية واشنطن بشكل دوري إجراءات صارمة على ناقلي السلع المنزلية غير المجازين.
قال رئيس تنفيذ اللجنة أن الإجراءات الصارمة تحدث بسبب شكاوى المستهلك حول السلع المتضرّرة والتلاعب في الأسعار، ولأن الناقلين المخوّلين يعترضون على المنافسة النامية من الناقلين غير المجازين. ما هي مجموعة الشكاوى التي تفترض أنها تضغط بشكل أكبر على اللجنة؟ كم هو عدد المستهلكين الذين تعتقد أنهم يعرفون عن وجود لجنة مرافق ونقل الولاية؟ كم هو عدد الناقلين المجازين الذين من المحتمل أنهم يعرفون عن اللجنة؟
قال مسؤولون حكوميّون أنّ المجلس التشريعي وضع متطلبات صارمة للدخول إلى صناعة النقل في الثلاثينات لأن المشرّعين كانوا قلقين من "أن المنافسة الحادّة وغير المضبوطة ستؤدّي إلى تدهور في الخدمة، ومشاكل في الأمان، ومنافسة مركّزة بشكل كبير في المناطق الحضرية، ونقص في الخدمة في المناطق الريفية البعيدة." هل توافق على أنّه من المحتمل أن تظهر هذه المشاكل في غياب الضبط؟ هل تؤدّي المنافسة عادة إلى تدهور في الخدمة؟ متى تكون المنافسة "حادّة" و"مركّزة جداً"؟ إذا وجهت هذا السؤال الأخير إلى الناس الموجودين في صناعة النقل، فكيف سيكون ردّهم على الأرجح؟
هناك "اختبار ملاءمة وضرورة صارم وعام" لأيّ شركة جديدة تسعى للحصول على رخصة ناقل، والذي يضع على الشركة مقدمة الطلب عبء إثبات أنّ خدماتها مطلوبة. هل يمكن إثبات ذلك؟
يعتقد مدير نقل لجنة الولاية، بناءً على البيانات، أنّه يوجد حالياً "ناقلون مجازون أكثر مما هو ضروري – طالما أن الأمر معني بالخدمة أكثرمن الأجور". ما هي العلاقة بين الأجور العالية والخدمة الكافية؟
إلى ماذا تشير حقيقة أنّ هناك عشرات الناقلين غير المجازين يعملون في الولاية فيما يخص ادّعاء مدير النقل؟
بعد 25 سنة، وافقت وزارة العدل الأمريكية على إسقاط مرسوم قبول استخلص من السيفوي، كان قد منع السيفوي بموجبه من البيع بأسعار تحت تكلفته الخاصة باكتساب منتجات البقالة أو بـ"أسعار منخفضة بشكل غير معقول" والتي قد تكون فوق التكلفة. نجم المرسوم عن شكوى حكومية اتّهمت السيفوي بالبيع تحت التكلفة في محاولة لاحتكار سوق بيع الغذاء بالتجزئة في تكساس ونيو مكسيكو.
كيف يمكن للسيفوي أو أي أحد آخر أن يكون قادراً على احتكار سوق بيع الغذاء بالتجزئة في ولايتين؟
المحاولة المزعومة للاحتكار أدّت بالسيفوي إلى تقليل الأسعار إلى الزبائن. من تفترض أنه اشتكى إلى وزارة العدل حول سلوك السيفوي؟
ما هي الطريقة الملائمة لتحديد تكلفة مواد بقالة معيّنة؟ هل يعتبر بائع التجزئة أنه يبيع الأكياس الورقية تحت التكلفة عندما يجعلها متوفّرة للزبائن بدون ثمن؟ هل يعتبر بائع التجزئة أنه يدعم الأكياس الورقية؟
يجب أن تكون ثلاثة عناصر موجودة في أي شركة حتى تنشغل في التسعير اللصوصي هي التسعير (أ) تحت التكلفة، و(ب) لإقصاء المنافسين، و(ج) بهدف رفع أسعار في ما بعد للتعويض. ما هي العوامل التي تجعل الخطوة الأخيرة من العملية صعبة الإكمال؟ تحت أيّ نوع من الظروف ستكون سهلة نسبياً؟ هلّ بإمكانك أن تستشهد بأيّ أمثلة حقيقية؟
قلّص قانون سكّة الحديد تمايلات الصادر عام 1980 وبشكل جوهري سلطة لجنة التجارة بين الولايات فيما يخص السيطرة على الأسعار التي تفرضها سكك الحديد على الشاحنين.
شجب رئيس جمعية الفحم الوطنية نظاماً "يسمح لسكك الحديد بفرض الأسعار التي تتحملها حركة المرور" ودعا إلى تعليمات سعر مجدّدة. العديد من الشاحنين الآخرين، على أية حال، صفّقوا لإلغاء قيود الضبط الشامل لسكك الحديد. لماذا يمكن تفضيل صناعة الفحم ضبط الأسعار بينما يعارضه معظم الشاحنين؟
حسبت إحدى دراسات مرونة سعر الطلب على نقل الحبوب بالقطار في ولايات الكوم بيلت (Com Belt) معامل المرونة حيث كان 3.75. ما هي طبيعة المنافسة التي تجعل مرونة الطلب عند هذا المستوى العالي؟
إذا سُمِح لسكك الحديد، وخطوط مراكب نقل البضائع، وشركات النقل بالشاحنات في هذه البلاد بتحرير أجورهم من الضبط الحكومي، ما الذي تعتقد أنه سيلي ذلك: "ابتزاز الزبائن" (أسعار أعلى) أم "كسر أسعار مدمّر" (أسعار أقل)؟ هل يحدث ذلك في

المناطق الأخرى من الاقتصاد حيث لا يتم ضبط الأسعار من قبل اللجان الرسمية – على سبيل المثال، في صناعة السيارات أو البقالة؟

ما هو الفرق بين تخفيض الأسعار لجذب زبائن أكثر، وتخفيض الأسعار بهدف الاحتكار؟

عندما تضبط الحكومة الحدّ الأقصى للأسعار التي يمكن للشركات أن تفرضها في بعض الصناعات، فإنها تقوم بذلك عادة على أساس أنّ المنافسة لا تستطيع ضبط الأسعار بشكل كافٍ، لأن طبيعة الصناعة لن تسمح بدخول عدد كافٍ من الشركات لجعل المنافسة فعّالة. يرافق ضبط الأسعار عادة حماية الشركة المضبوطة من دخول شركات جديدة. إنّ صناعة التلفزيون السلكي هي مثال جيد.

افترض أنّ شركة تلفزيون سلكي منحت امتيازاً خاصّاً لخدمة جزء معيّن من إحدى المدن الكبيرة. على أي حدود سيكون على الشركة أن تتنافس؟

ماذا يمكن للشركة أن تعمل لزيادة دخلها الصافي إذا كانت المنظّمات لن تسمح لها برفع أسعارها؟

ليس هناك منتج قياسي معروف "بخدمة التلفزيون السلكي." لذا، يجب على المنظّمات التي وضعت الحدّ الأقصى للأسعار أن تحدّد، ببعض الدقّة، المنتج الدقيق الذي سيباع. لماذا سيكون ذلك صعباً في حالة التلفزيون السلكي؟

هل هو صحيح أن شركات التلفزيون السلكي يجب أن تمنح امتيازات خاصّة لأنه سيكون مكلفاً جداً بناء أكثر من مجموعة واحدة من الأسلاك لخدمة منطقة ما؟ هل هناك طرق أخرى لإيصال خدمة التلفزيون السلكي لمنطقة ما إضافة إلى بناء مجموعة جديدة من الأسلاك؟

إضافة إلى شركة التلفزيون السلكي، من يمكن أن يستفيد من نظام تمنح المدن بموجبه امتيازات خاصّة؟

هل هو شرعي للحكومة أن تمنع شركات تجارية مستقلة من الاتفاق فيما بينها على عدم البيع تحت سعر معيّن؟ إذا لم يكن عندك تخوف من شرعية هذا القيد القانوني، فاسأل نفسك عما إذا كان مقبولاً أيضاً من الحكومة أن تمنع شركات تجارية من الاتفاق فيما بينها على أن لا تشتري فوق سعر معيّن. ماذا عن تمديد المنع إلى الزبائن؟ لماذا يجب أن يكون شرعياً للزبائن أن يعملوا ما لا يمكن للشركات التجارية عمله؟ ماذا عن المستخدمين الذين يوافقون على العمل بأجور أقل من أجر معيّن؟ هل يمكنك أن توفّق بين ما يبدو أنّه تمييز تشريعي ضدّ الشركات التجارية وبين مبدأ أن كلّ المواطنين يجب أن يكونوا متساوون أمام القانون؟

أراد موظّفو اللجنة التجارية الاتحاديين بشكل مخفق أن يضمنوا المصادقة على قضايا مقاومة الاحتكار "الخالية من الأخطاء". لا يجب بموجب هذه النظرة، على الحكومة أن تثبت، أن شركة كبيرة تصرّفت بشكل غير تنافسي، وإنما يجب عليها فقط أن تثبت أن الشركة في الحقيقة تسيطر على حصة كبيرة من السوق. هل هذا يروّج للمنافسة أم يعيقها؟

فكّر بشأن هذا الزعم الذي قدّمه مرّة الاقتصادي م. أ. أديلمان: "دليل مفيد وإن لم يكن دقيق جداً على قوّة المنافسة. . . هو استياء المنافسين الفاشلين". كيف تقيّم حجّة الشركات الأخرى في صناعة برامج الحاسوب أنّ مايكروسوفت تنشغل في منافسة غير مشروعة (غير عادلة)؟

11 توزيع الدخل

هَلْ سَبَقَ أنْ التفتّ إلى حقيقة أننا جميعاً نَحْصلُ على دخلنا عن طريق إقْناع الناسِ الآخرينِ بتَزويدها؟ كما نقوم بإنتاج بَعْض السلعِ أيضاً لأنفسنا مباشرة. وبالطبع، فقَدْ يتواجد ناسكون قليلون في البلادِ لا يستعملون المالَ أبداً، ولا يحتاجون للاعتماد على تعاونِ الناسِ الآخرينِ. وباستثناء المزوّرين، على أية حال، فإننا جميعاً نَحْصلُ على دخولنا النقدية مِنْ الناسِ الآخرينِ. كما وضعها آدم سميث في "ثروةِ الأمم": "نحن لا نتوقع عشاءنا من إحسان الجزَّارِ، أو صانع الخمر، أَو الخباز، بل مِنْ تقديرهم لمصالحهم الخاصة. نُخاطبُ أنفسنا، ليس لإنسانيتَهم، ولكن لحبِّهم الذاتيةِ، ولا نتحدث أبداً عن ضروراتِنا، بل مصالحهم".

نُقنعُهم بتوظيفنا، بالشِراء منّا، بإعارتنا، أَو ببساطة لملاحظة أنّ منزلتِنا تُؤهِّلُنا للحصول على الدخلِ، وهذه التقنيةَ الأخيرةَ هي التي يوظفها الأطفالِ لانتزاع الدخلِ مِنْ أبائِهم، والمتقاعدون للحُصُول على مخصّصات الضمان الإجتماعي، والأشخاص الذين يَتأهّلونَ للحصول على تعويضِ البطالةِ، وحاملي بطاقات اليانصيبِ الرابحة المحظوظين، وهذه بعض الحالات فقط. وللتوضيح بطريقة أخرى، نحن نقوم بتزويد ما يستعد الآخرون للدفع مقابله. باختصار، يَنْتجُ توزيعَ الدخل عن العرض والطلبِ.

العارضون والطالبون

سلكنا هذه الطريق الملتوية للوُصُول إلى ذاك الاستنتاج التقليدي جداً للتأكّيد على حقيقة أنّ الدخلَ لا يُوزَّع – بغض النظر عما يؤكد عليه عنوانِ هذا الفصل. لا يُوزِّعُ أحد الدخل في مجتمعنا بمعنى تقسيم الدخل . تنتج دخول الناسِ عن الكثيرِ من القرارات المتفاعلة، ففي النهاية يصنع الأفراد المختلفون القرارات بناء على الفوائد والتكاليف المتوقعة من قراراتهم.

لا نستطيع أن نتعامل مع التوزيع بشكل منفصل عن عملية التبادل والإنتاج. في التعامل مع أطفالنا، قد نقسم قطعة فطيرة ثابتة بأن نجعل طفلاً يقطع، والآخر يختار. لكن هذه الحال لا تنطبق على الحياة الاقتصادية حيث "الفطيرة" ليست ثابتة وتنتظر أن يتم تقطيعها ببساطة. يتم تصنيع الفطيرة الاقتصادية بشكل مستمر من خلال عملية التبادل والإنتاج، والطريقة التي سنقسم بها هذه الفطيرة سيؤثر في طريقة صنعها. في الواقع، إن أحد أكثر النقاط أهمية للتأكيد عليها في الاقتصاد السياسي هي أن خيارات الدهاء السياسي لا تكون أبداً عن توزيعات معينة، ولكنها تكون دوماً عن قوانين اللعبة التي تولّد نمطاً من التبادل والإنتاج. إنها هذه العملية من التبادل والإنتاج التي قمنا بدراستها خلال الفصول المختلفة، ومبادئ التعاون الاقتصادي نفسها تنطبق على سؤال التوزيع.

بالطبع، فإن الأفراد ليسوا أحراراً لتقرير أي شيء يسعدهم. يستطيع القليلون منا تقرير الحصول على 300.000 دولار سنوياً عن طريق إحضار الآخرين لمشاهدتنا نلعب كرة السلة. يقدم الناس على خيارات *مقيَّدة*، لكنهم يقومون بالاختيار. الدخل ليس حقيقة من الطبيعة، على عكس الطول، ولون الشعر (الطبيعي) حيث يمكن للاختيار أن يغيِّره. الدخل قد يكون مشابهاً بشكل أكبر لمكان الإقامة؛ فعلى الرغم من أنه بإمكان القليلين منا أن يختاروا المعيش في أي مكان، فإن العديدين منا يمتلكون تحفظاً حقيقياً حول المكان الذي سنقطنه، هل هو أيوا أم كاليفورنيا، مدينة أم ضاحية، شقة أم منزل. إن قرارات الآخرين، ابتداءً من العلاقات خلال الموظَّفين، وانتهاء بمطوّري المنازل، تتفاعل مع أولوياتنا الشخصية في تقرير التكاليف النسبية ومميزات الناتجة عن السكن في مكان ما دون آخر. أماكن الإقامة، كما هي الدخول، تنتج عن ملايين القرارات المترابطة.

يجب التنويه إلى أن هذه القرارات يمكنها أن تكون غير عادلة، كما هي العادة. إن التحيز العنصري يحدّد خيارات الناس فيما يخص اختيار الإقامة والدخل النقدي الآمن. يرتكب العارضون والطالبون أحياناً أعمال احتيال. الناس هم ضحايا ضعف التعليم أو البيئات التدميرية التي تقيد خياراتهم لاحقاً في الحياة. ففي بعض الأحيان ما يهم أكثر هو من تعرف، أكثر من ماذا يمكنك أن تفعل. وهكذا، فإن الادعاء بأن الدخل يصبح حقاً للناس كنتيجة للعرض والطلب ليس مصادقة على أنماط الدخل القائمة، بل هي طريقة للتفكير حول الموضوع.

تفسر النظرية الاقتصادية توزيع على أنه ناتج للعرض، وطلب *للخدمات الإنتاجية*. إن الكلمة *إنتاجية* لا تعني أكثر من *مطلوب*: يعتبر النشاط إنتاجياً إذا كان يمكّن الناس من الحصول على شيء يستطيعون الدفع مقابله. إن جميع أنواع الأشخاص سيئي السمعة بشدة، (يمكنك أن تقدم قائمتك الخاصة) هم بالتالي عارضون للخدمات الإنتاجية. ولا تعني كلمة *خدمة* بالضرورة ذاك المجهود الذي تم إنفاقه. إن الرجل الذي يعيش كلّياً من ميراثه يقدم خدمة إنتاجية، من منظورنا، عن طريق التوقف عن الأوامر حول الموارد الحالية. ولا يحلم أحد بإطرائه على أي جهد، لأنه لا يبذله. ولكن الوريث المستهتر الذي يَعِيشُ على الأرباح لا يزال يُساهمُ في الإنتاجِ الحالي بنشاط لا يَستهلكُ رأسمالَه. إن الحقيقة ذات الصلة للتحليلِ الإقتصاديِ لَيسَت استحقاقَ المستهترِ، بل هي الطلب على الموارد التي تزوده ملكيتها بدخل منتظم.

لن يولِّد طلب الخدمات الإنتاجية أي دخل لشخص لا يمتلك الموارد القادرة على تموين تلك الخدمات. بالتالي، يعتمد توزيع الدخل بين الأفرادِ أَو العائلات أساساً على ملكيةِ الموارد المُنْتِجةِ. أحياناً يُوضح هذا الأمر بالقول أن توزيعَ الدخل يعتمد على توزيعِ الثروات المسبق. تلك إعادة سياق مقبولة، طالما أننا لا نُعرّفُ الثروةَ بشكل ضيّق جداً. تكمن المشكلة في أن معظم الدراسات التجريبيةِ لحصصِ الثروةِ الشخصيةِ، بالإضافة إلى المعنى الضمني الطبيعي للكلمةِ، تحدَّدُ الثروة في أصولٍ كالنقد، والحسابات المصرفية، والأسهم، وصكوك التأمين، والعقارات. وبالرغم من ذلك، فإن أغلب الدخلِ الذي يتلقاه الأمريكيون سنوياً لا يُشتقّ مِنْ ملكيةِ الثروةِ في هذه الأشكالِ، بل بالأحرى مِنْ ملكيةِ رأس المال البشري.

رأس المال والموارد البشرية

عندما يَستعملُ الإقتصاديون تعبير *رأس المال*، يَعْنونَ به عادة *وسائلَ الإنتاج المُنتَجة*، أَو *السلع المُنتَجة التي يمكن أن تُستَعملَ لإنتاج سلع أخرى*. إن الآلات رأس مال، كما هي البنايات الصناعية والتجارية. لكن هذا هو الحال كذلك بالنسبة *للمعرفة والمهارات التي يجمعها الناسِ خلال التعليمِ، أو التدريب، أَو الخبرة التي تُمكّنُهم من تزويد الآخرين بخدماتِ إنتاجية قيّمة*. فقط عندما نَضم رأس المال البشري إلى تعريفِنا للثروةِ، يكون كافياً للقَول أن توزيعِ الدخل يَعتمدُ على توزيعِ الثروات.

يبلغ مجموع تعويض مستخدم أرباح الأقزام المشترك الكلّي في حساباتِ الحكومةَ السنويةَ للدخلِ الوطني؛ "تعويض المستخدمين" حوالي 15 مرةَ مجموعَ الحصصِ مضافاً إليها مستحقات الشركة المحفوظة. هذا لا يَعْني أنّ مشغّلي المصنع وعُمّالِ المكتبِ يَحْصلونَ على معظم دخلِ الأمةَ. تتضمن الخدمات الإنسانية التي تُنتجُ أغلب دخلِ الأمةَ خدماتَ الأطباءِ، والمدراء التنفيذيين، والرياضيين، والممثلين، ونجوم الروك، بالإضافة إلى المعلمين، وضاربي الآلة الطابعة، والتقنيين. إذاً، فعلى النقيض من الاعتقاد الشائع، فإن عدم المساواة في توزيعِ الدخل في الولايات المتّحدةِ يَظْهرُ اليوم بشكل رئيسي مِنْ القدراتِ غير المتساويةِ لتَزويد الخدماتِ الإنسانيةِ القيّمةِ. يجب أن يدخل رأس المال البشري في تعريفِنا للثروةِ لأن غالبية الدخل في الولايات المتّحدةِ يكتسب بتموين خدماتِ الموارد البشرية.

معظم الدخل الذي يتلقاه الأمريكيون يُشتق من ملكية رأس المال البشري

رأس المال البشري والاستثمار

ولكن، هل تضلّلُ الإشارة إلى هذه الموارد *كرأس مال*؟ رأس المال يعني *الموارد المُنتَجة*. إلى أي مدى *تُنتَجُ* تلك القدرات التي تمكّن الناس من قيادة الدخولِ العاليةِ بدلاً مِنْ أن تكون مَوْرُوثةِ أَو فقط مُتعثَّر بها؟ يَبْدو من المستحيلَ تَعميم ردٍّ على هذا السؤال بشكل آمن ومفيد. إذاً، ربما يكون تعبير *الإمكانيات الإنسانية* أكثر إقناعاً مِنْ *رأس المال البشري*.

من ناحية أخرى، فإن الانطباع بِأَنَّ هذه الإمكانيات *تُنتَجُ*، تُلقي بالضوء على حقيقة فيها بعض الأهميةِ. يتمكن الناس من اختيار، ويقومون باختيار اكتِساب إمكانيات إضافيةِ في إطار توقّعِ الحصول على دخل إضافي. يَستثمرونَ في أنفسهم بالذهاب إلى المدرسةِ، أو اكتساب تدريب خاص بالعمل، أو مزاولة بَعْض المهاراتِ، أَو في حالة أخرى الإضافة إلى قيمةِ الخدماتِ التي يُمْكِنُهم تقديمها للآخرين.

ومن المنطقي الإشارة إلى مثل هذه الاستثماراتِ في داخل الشخص كاستملاك

رأس المال البشري. قيمة خدمات محاسبِ الضريبةِ لا تَعتمدُ على مدى المهاراتِ التي اكتسبتْ بدلاً مِنْ أن تكون مَوْرُوثةً. لَكنَّه يَعتمدُ على مستوى تلك المهاراتِ، ويمكن أن يرفع ذلك المستوى من خلال الجُهدِ المتقن. إن توقّع دخل متزايد مِنْ بيعِ خدماتِهم يُقنعُ محاسبي الضريبةِ بالإمْعان في قرارات محكمة الضرائب المضجرةِ، في الوقت الذي يُفضّلوا فيه أَنْ يَلْعبوا الغولف، قد يتواجد أيضاً الفخر والإحساس بمهارةِ الصنعة في العمل. لكن فرصةَ الدخل الأعلى تُمارسُ ضغطاً ثابتاً ومنتظماً على الناسِ لاكتِساب الإمكانيات التي ستمكنهم من تزويد خدمات أعلى قيمة للآخرين. الحوافز تحدث فرقاً.

يضيف الناس لمخزونهم من رأس المال البشري عن طريق الاستثمار في مهاراتهم الشخصية

حقوق الملكية والدخل

يمتلك الموارد المُنْتِجة التي تُوَلّدُ الدخلَ العديدُ من الأشخاص المختلفين، بشكل منفرد أومجتمعين، من خلال الشراكاتِ، والشركات، والاتفاقات غير الرسمية. اكتسبَ المالكونُ هذه الموارد عن طريق العديد مِنْ الوسائلِ المختلفةِ، التي لا يمكننا أن نحلم بحلّ غالبيتها بشكل استرجاعي.

تمتلك الموارد بحد ذاتها مجموعة متنوعة وهائلة مِنْ الأشكالِ، انطلاقاً مِنْ الأفكارِ والمهاراتِ وصولاً إلى مخارطِ البرجِ والحقولِ الخصبةِ. ولكن، لا تفترضْ أن الناس الذين يَمتلكونَ الموارد المُنْتِجةَ هم أنفسهم الذين يتمتعون بالامتِلاك أَو سندُ الملكيّة في صندوقِ إيداعِ الأمانات الخاص بهم. تَعتمدُ حقوقُ الملكية على القواعدِ السائدةِ للعبةِ، ولَيسَ على الحقائقِ الطبيعيةِ المجرّدة. لنفترض أنك "تَمتلكُ" ممركَ الخاص، لكنك غير قادر على مَنْع الناس من الاصطفاف على الشارعِ بطريقة تسد مدخلَكَ. ولأنك لا تَستطيعُ أن تتوقع أن تصطف أنت فيه، أو أن تتلقى دخلاً جراء تأجير المكان الفارغ للآخرين، إذاً، أنت لا تمتلك حق ملكية فعال، وبالتالي لا تمتلكُ في الواقع مكان اصطفاف. ربما يكون الذي تَمتلكه هو ساحة للعب لعبة دفع الأقراص الخشبية أَو مكان رائع للِعْب لعبةِ المربعات (الحجلة).

أَو تخيل حالة إمرأة دُرّبتْ بشكل محترف كطبيبة، لكنها لا تَستطيعُ الحُصُول على رخصة للمُزَاوَلَة لأنها تعلمت في بلاد أجنبية. تمتلك هذه المرأة مورداً بشرياً ذا قيمة محدودة؛ فالخدمات الوحيدة التي يُمْكِنُها تقديمها سَتَكُونُ لعائلتها وأصدقائها.

قد لا يستطيع مالك مبنى للشقق المؤجرة أن يضبط الإيجارات بشكل مرتفعٍ كفاية لتغطية الضرائب والتصليحات. وفي تلك الحالة، فهو لا يمتلك الوحدات فعلياً. إن الخدمات التي تقدمها الوحدات تناسب المستأجرين الذين يسكنون الشقق، والذين يُعتبرون بالتالي الملّاك الفعليين. إن الإثبات على عدم ملكية المالك الإسمي فعليّاً في مثل هذه الحالة، هو عدم قدرته على بيع تلك الوحدات بأي سعر، واستعداده للتنازل عنها ببساطة عن طريق ردّ ملكيتها القانونية لسلطات الضرائب.

ينصّ القانون الفدرالي على أن الموجات الهوائية ملكٌ للعامة. ولكن وثيقة الاتصالات الفدرالية تسمح لمالكي محطات التلفزة باستخدام القنوات المحددة دون مقابل. وحيث أن مالكي المحطات يستطيعون ملاءمة الدخل الناتج عن خدمات التلفزة، فهم الملام الحقيقيون للقنوات، والدليل على ذلك هو قدرتهم على بيع المشروع المادي مع مرافقه بسعر أعلى بكثير من تكلفة إعادة إنشاء المرافق – *إذا* كان بإمكان المشتري أن يتوقع امتلاك الحق باستخدام القنوات المحددة مع المحطة.

لا تمتلك محافظ أي مدينة قانونياً أية مرافق للمدينة. ولكن إذا كان بإمكانها الاستمتاع بالمزايا التي يقدمها مكتب شاسع، وطاقم عمل كبير، وحرّاس على دراجات نارية حول سيارة الليموزين الخاصة بها، ومكان على الطاولة الرئيسية مخصص لأي وليمة تختار رعايتها، فإن ثروتها ستكون أكبر بكثير مما تبدو عليه. لا يمكننا بيع حقوق الملكية تلك، هذا صحيح. بالتالي، من هذا المنطلق، هي محددة. ولكن جميع حقوق الملكية محددة بشكل أو بآخر؛ إمكانية البيع جزء مهم من حقوق الملكية، ولكنها قشة واحدة من مجموعة أكبر، وغيابها يحدّ من هذه الحقوق ولا يلغيها.

الملكية هي حزمة من العصي، قد يكون بعضها مفقوداً من الحزمة

الحقوق الفعليّة، والقانونية، والأخلاقية

قد يساعدنا تفريق مفيد على الموافقة على ما نتحدث عنه، وهو التفريق بين حقوق الملكية الفعليةّ، والقانونية، والأخلاقية. إنه من الحقوق *الفعليّة* للأشخاص أن يتحكموا بتوقعاتهم وبالتالي أن يقرروا كيفية التصرف حيالها. إذا أصدر مجلس المدينة مرسوماً يقضي بأنه يتعيّن على مالكي الكلاب الإبقاء على كلابهم مقيدة برسن عندما يكونون في منتزهات المدينة، وأن ينظفوا كل التذكارات التي يخلّفها الكلاب وراءهم؛ عندها يضمن المجلس للمواطنين الحق *القانوني* بالتجول عاريي الأقدام في المنتزهات دون خوف أو قلق. وفي حال لم تستطع الشرطة فرض القانون المحلي، على الرغم من وجوده، وقام العديد من مالكي الكلاب بتجاهل القانون ببساطة، عندها تنشق الحقوق الفعلية للمواطنين عن حقوقهم القانونية. وما يراه مرتادو المنتزه على أنها حقوقهم الفعلية سيحدد ما إذا كانوا سيخلعون أحذيتهم. أما إذا استمروا في انتعال أحذيتهم في الوقت الذي يصرّون فيه بسخط بأنهم "يملكون حقاً" بمنتزه يخلو من البراز، فهم يؤكدون حقّاً *أخلاقياً*، وهو الحق الذي يؤمنون بأنهم يجب أن يتمتعوا به. ولأن الحقوق هي حقائق اجتماعية، فهي تعتمد على قبولها، من الآخرين، للإلتزامات الملائمة. حتى يَقْبلْ مالكي الكلاب الإلتزامَ بمُرَاقَبَة سلوكِ حيواناتهم الأليفةِ، إمّا لتَفادي العقوباتِ القانونيةِ أَو لإظهار الاعتبارِ للآخرين، فإن مرتادي المنتزه لَنْ يَتمتّعوا بالحقِّ الفعلي للمَرَح دون قلق، وسيستمرون في انتعال أحذيتهم أثناء التَمشّي في المنتزه.

الحقوق: فعليّة قانونية أخلاقية

التوقّعات والاستثمار

يستند كُلّ قرار حول استعمالِ الموارد بشكل نهائي على توقّعاتِ صانعِ القرار. تقرر العائلات والأفراد سواء أَنْ يقوموا باستهلاك أَو اسْتِثْمار دخلِهم عن طريق تَقييم القِيَم النسبيةِ للمنافع التي يَتوقّعونَ الحصول عليها مِنْ كُلّ اختيار. ويقومون بالاختيار من بين الاستثماراتِ البديلةِ باعتبار معدلات العائدات المتوقّعة بالإضافة إلى ثقتهم بتوقع تلك العائدات. سيختار الناس الذين يَخشون مواردةَ استثماراتِهم الاستثماراتِ التي تصعب مواردتها، بالرغم من أنَّهم يَعِدونَ بعائدات أقل مِنْ مشاريعِ الاستثمار الأكثر عرضة للهجوم. الدكتاتوريون الذين يَتوقّعونَ انزلاق سيطرتَهم ينتقلون إلى الحسابات المصرفية السويسريةِ، والأقليّات العرقية التي تُصادفُ عداوةً محليةً تَستثمرُ في المجوهراتِ أَو أي ثروة سهلة الانتقال. إنّ أكثر أشكال الثروة سهولة في الانتقال هي رأس المال البشري، مما يُوضّحُ لماذا تتلقى الأقليات العرقية الواعدة في كافة أنحاء العالم غالباً مستويات عاليةِ جداً مِنْ التعليمِ. بالطبع، حتى رأس المال البشري يُمْكِنُ أَنْ يُصادرَ؛ فالأشخاص الممنوعون مِنْ مُمَارَسَة المهنة التي تم تدريبهم عليها، محرومون من المصدر البشري الذي خلقه التدريب.

عندما تفكر ملياً في حقيقة أنّ العائداتِ مِنْ قراراتِ الاستثمار هي عائدات مستقبلية، تُدركُ بأنّ معدل التفضيل الزمني للشخص يؤثر أيضاً على الاستهلاك أو قرارات الاستثمار. الشخص الذي ينتقص من الأحداثَ المستقبليةَ نسبة عالية، سيكُونُ موجّهاً للحاضر، وبالتالي سَيُفضّلُ الاستهلاكَ على الاستثمارِ، وبذلك سَيَختارُ حقيقة استِلام دخل أقل في السنوات المستقبلية. من الناحية الأخرى، فإن الأشخاص الذين ينتقصون نسبة منخفضة سيرغبون أكثر بالتَخلّي عن الاستهلاكِ الحاليِ لأجل استهلاك أعظم في المستقبلِ، وبذلك سيَستثمرونَ بشدة في شبابهم، وبذلك يَضْمنُون لأنفسهم دخلاً متوقّعاً أعلى في السَنَوات اللاحقة. إنّ النتيجةَ المثيرةَ لكُلّ ذلك هي أن الناس يَختارونَ، إلى حدّ ما، لمحات الدخل لحياتهم.

والنتيجة الأخرى هي أنّنا لا نَستطيعُ دائماً أن نعرف مِنْ مقارنة بسيطة للدخل الحالي لشخصين من منهم يمتلك الدخل الأعلى. من المحتمل أن يكون لدى طالب وَاعد في السَنَة الأخيرة لكليّة الطب دخل سلبي كبير. لكن هل يمكننا حقاً أَنْ نَقُولَ أنّ الطالبَ أفقر مِنْ شخص ما في نفس العُمرَ يَكْسبُ 20,000 دولار سنوياً مِنْ عمل بنصف المهارة؟ إنّ المقارنةَ ذات الصلة تكون لدخل العمر. تلك كَانتْ المقارنةَ ذات العلاقةَ إلى قرارِ

منحنيات الدخل على مدى العمر

طالب الطبّ بأَنْ يصبحَ طبيباً، ومن المحتمل أن تكون هي المقارنةُ ذات العلاقةُ الأكثرُ لأي شخص يود تَقييم عدالةِ توزيع دخل معيّن، إن تأثيرات دخولِ العمرِ لَيستْ مرئية فوراً، بالطبع، كتأثيرات الدخولِ الحاليةِ. ويتوقع أن يكون هذا هو السبب وراء مواصلتنا مُبَالَغَة فقر العديد مِنْ الطلابَ وثروةَ الكثيرِين الذي كَانوا طلاباً منذ عهد بعيد. على أية حال، فالخطآن لا يُلغيانِ بالضرورة. إذا ردّت السياسةُ العامّة على هذه المبالغاتِ المتعاكسةِ بتَحويل الدخلِ مِنْ المجموعة الأكبر إلى المجموعةِ الأصغرِ سنّاً، فإن معدلَ العائد المتوقّعَ سيقل، وبالتالي مقدار الاستثمارِ الذي سَيحْدثُ أثناء سَنَواتِ الشباب.

الناس أَم الآلات؟

الفكرة الغريبة بأن طلب خدمات العمالة من أيّ نوع غير مرنة بتاتاً فيما يتعلق بمعدلِ الأجر، وتبْدو مشكلةً لأساس الاعتقادِ واسع الانتشار (أَو الخوف) بأن تلك الآلات "تُحطّمُ" الوظائفَ لأنها أكثر إنتاجاً بكثيرِ مِنْ الناسِ. ولكن، ماذا يمكن أَنْ يُفهم من القول بأن تلك الآلات "أكثر إنتاجاً" مِنْ الناسِ؟ أرباب الأعمال لا يهتَمّوا بالقابليات الطبيعيةِ أَو التقنيةِ المجرّدة؛ بل تهمّهم العلاقةِ بين الإيرادات الحدية والتكاليف الحديةِ. تعتبر الآلة أكثرُ كفاءة مِنْ الشخص، ولِذلك ستَستبدلُ الشخص، فقط إذا كان الإيراد الحدي مِنْ استعمالِ الآلة *نسبة إلى تكلفتها الحديةِ* أكبر مِنْ النسبةِ ذاتها للشخص. يَدْلُّ هذا الأمر، من بين أشياءِ أخرى، على أن معدلاتِ الأجور تَلْعبُ دوراً مهماً في تَشكيل سرعةِ واتّجاهِ التغير التكنولوجي في الاقتصادِ.

لم تحلّ المصاعد الآلية محلّ مشغلي المصعدِ في الولايات المتّحدةِ بسبب التحسيناتِ في التقنيةِ فقط. فقد صرف الوقت، والمال، والطاقة لتَطوير مصاعد آلية – وركّبها مالكو البناء بعد ذلك – بسبب تخمينات المنفعة–التكلفة التي أعدوها، ولَيسَ لأن المصاعدَ الآليةَ كَانتْ جديدة ولامعة. أما في مجتمعٍ آخرِ حيث معدلات أجور (تكاليف فرصة بديلة) مشغلي المصعدِ منخفضة جداً، قد تكون المصاعد التي يديرها المشغلون المُدرّبون أكثر كفاءة مِنْ المصاعدِ الآليةِ. الإبداعات التقنيةُ تحرّر موارد عمل مِنْ بَعْض التوظيفات وتوفرها لأخرى. جعل المصعد الآلي أَو ذاتي الخدمة بالإمكان للناسِ الذين وظّفوا سابقاً في نقل المسافرين للأعلى والأسفل أن يعملوا بشيء آخر، لتَقديم مساهمة أخرى إضافية إلى ناتجِنا الكليّ للسلعِ والخدماتِ. في الوقت نفسه، فإن إعادة تخصيصِ العملِ ردّاً على الظروفِ المُتَغَيّرةِ يُؤدّي إلى خسارة ثروةِ البَعْض. طلب العمالة المتصاعد جَذبَ بَعْض مشغلي المصاعدِ إلى الأعمال الأكثر ربحاً، موقفين أجورَ البقيةِ؛ كانت المصاعد الآلية جزئياً رَدّا على هذه الحالةِ. ولكن عند تقديمها، وجد بَعْض مشغلي المصاعدِ أنفسهم مدفوعين بدلاً مِنْ منقادين، حُرموا وظائفِهم الحاليةِ وأرغموا على القبُول ببدائل أقل رغبة، بدلاً مِنْ أن يُجذبوا بعيداً عن مواقعِهم الحاليةِ باتجاه الفرصِ الأفضلِ. عانى مثل هؤلاء الأشخاص، على الأقل بشكل مؤقت , من خسارة الثروةِ. حيث أنهم أُجبروا على تَحَمُّل كلفةِ البَحْث عن توظيف جديد، ولَمْ يمتلكا ضمانات بأن يكون العمل الجديد أفضل من القديم. لذا، فمقاومة التغير التكنولوجي والخوفِ من الأوتوماتيكية أمر مفهوم جداً. حتى أن أساتذة الكليَّةِ عُرِفوا بالتحدث بقسوة حول بدايةِ مثل هذه الإبداعات التقنيةِ كالمحاضرات المصورة بالفيديو، والمواد على الكمبيوتر، والتعليم من خلال الإنترنتِ.

الطلب المشتق على الخدماتِ المُنْتِجةِ

العامل الآخر الذي قَدْ يُساعدُ على إخْفاء المظهر المُنْحَدِر نزولاً إلى الأسفل لمنحنى الطلب على الخدماتِ المُنْتِجةِ هو الطبيعةُ المُشْتَقّةُ لذلك الطلب. إنّ الطلبَ على الخدماتِ المُنْتِجةِ مُشْتَق مِنْ الطلب على السلعِ التي تنتجها. عندما تعلن الشركات بأنّها توسع التوظيف أَو تَسريح بَعْض العُمّالِ، فهم تقريباً لا يَنْسبونَ القرارَ أبداً إلى تغيّرِ معدلاتِ الأجور. بدلاً مِن ذلك، يُثنون (أَو يَلُومونَ) الطلب على مُنتَجِهم: "زادت المبيعات عن مستوى توقّعاتِنا " أَو "موجوداتِنا من السلع تامة الصنعِ زادت إلى مستويات غير مقبولةِ بسبب المبيعاتِ المخيّبة للآمالِ". وهكذا، فإن كمية الخدماتِ المطلوبة في أي وقت مِنْ مركبي السيارات أَو النجارين سَتبدو بأنها تعتمد على الشروطِ في سوقِ السيارات أَو الإسكان، أكثر مِنْها على أجورِ مركبي السيارات أَو النجارين. لَكنها في الحقيقة تعتمد على الأمرين كليهما. إنّ أسعارَ البيوتِ والسياراتِ وطريقة إنتاجها تتأثّر بمعدلاتِ الأجور التي قد لزم دفعها للحُصُول على خدماتَ النجارين ومركبي السيارات. في حالة النجارين، تُشترى البيوت الجديدة بشكل أقل، والتالي يوظّف عدد أقل من النجارين،

طالما أنَّ كلفة الحُصُول على خدماتِ النجارين رَفعتْ سعرَ البناءِ الجديدِ. علاوة على ذلك، تُبْنى البيوت الجديدة على نحو متزايد بطريقة تَقتصدُ خدماتِ النجارين، على سبيل المثال، من خلال التقليل من الإسهاب بالأعمال الخشبية، والحجرات المبنية في المصنعِ.
لقد أكدت هذه المُناقشة للطلبِ على الخدماتِ المُنْتِجةِ على أن هذا الطلب مقَيَّد: حيث أن الدخل الذي يمكن لمالكي الموارد المُنْتِجةِ أن يَحْصلوا عليه بتموين خدماتِ الموارد التي يَمتلكونَها محدّد بالطلب على هذه الخدماتِ. وتَستحقُّ النتيجة الطبيعية التأكيدَ أيضاً: يُخلَق الدخل الذي يستطيع مالكو الموارد الحصول عليه من الطلبِ على خدماتِ تلك الموارد. ويمدّنا أيّ شيخ يَمتلكُ بئرَ نفط بالإيضاح الحي؛ فسواء كانت البلاد التي تُنتجُ كُلّ سَنَة حوالي ألف برميل مِنْ النفطِ للنسمة، غنية بشكل رائع أَو فقيرة للغاية تقريباً، فهي تَعتمدُ على الطلبِ على خدماتِ الهيدروكربون السائل الكثيف والقابل للاشتعال، والذي بَدا قبيحاً وعديم الفائدة في بداية اكتشافه. وفي غيابِ ذلك الطلبِ، فإن منظمة الدول المصدرة للنفط (أوبك) كَانتْ ستمتلك تأثيراً أقل على الشؤونِ العالميةِ أثناء السبعيناتِ مِنْ تأثير مجتمعِ Audubon (منظمة للحفاظ على البيئة الطبيعية للطيور). ولكن بمنحها الطلبَ الهائل الذي تطور في هذا القرن على خدماتِ النفطِ، أصبحت أوبك كلمة بيتية.

مَنْ يَتنافسُ ضدّ مَنْ؟

عندما يشكّل مالكو الموارد المُنتِجة منظمات، مثل الأوبك، في محاولة لزيادة دخولهم، فهم يُجادلونَ غالباً بأنّ منظمتهم سَتُمكّنُهم من التَنَافُس بشكل عملي أكثر ضدّ مُشتري أي خدمة يعرضونها. سواء نعتنا هذه الحجّة بالمشوّشةِ أَو المخادعةِ، فإن هذا يَعتمدُ على كَيفية رغبتنا بتَقييم دوافعِ أولئك الذين يصنعونها. إنّ الحقيقةَ البسيطة هي أن المشترين لا يَتنافسونَ مع الباعةِ. يَتنافسُ المشترون للحُصُول على ما يعرضه الباعة. يَتنافسُ الباعةُ للحُصُول على عادة المشترين. وهذا ما تعلمناه سابقاً في الفصل الخامس. وتلك المنافسة التي أُنشئت الأوبكِ للتخلص منها، كَانَت المنافسةً بين الأقطار المصدرة للنّفطِ. وقد نجحت الأوبك طالما كَانتْ قادرة على تَحديد الإنتاجِ، وفَقدتْ السيطرةِ على الأسعارِ والدخلِ عندما لَمْ يعد بإمكانها تخفيض الإنتاج.
قد يحاول المشترون أن يلعبوا اللعبةَ ذاتها. نحن يُمْكِنُنا أَنْ نعود في هذه النقطةِ إلى مثال ذُكِر سابقاً، وهو: الاتفاقية بين مالكي الفرق الرياضية المحترفة بعدم التنافس لخدماتِ الرياضيين. لجَعْل هذه الاتفاقيةِ فعّالةِ، كان لا بُدَّ لهم منْ تحديد الحقّ الخاصّ بخدمات كل رياضي بمالك واحد. هذا هو الغرض من "المُسوّدة" كما طورتها جمعيات المالكين في الألعاب الرياضيةِ المحترفة الرئيسية. عندما يقدم المشترون هذا النوع مِنْ الموقف الموحّدِ، فإن المنظمة من جهة الباعةَ قَدْ تكون طريقاً فعّالاً في مُوَاجَهَة قوَّتِهم. لكن هدفَ جمعيةِ الباعةَ في مثل هذه الظروفِ سَيَكُونُ تَنْشيط المنافسةِ بين المشترين أَو لتَخفيض المنافسةِ بين الباعةِ، ولا يُمْكن أَنْ تُوْصَفَ بشكل صحيح كمحاولة للتنافُس بشكل عملي أكثر ضدّ المشترين.

يفضّل المشترون أن يكون للباعة 12 لاعباً في المجال، وليس 11، وذلك لأن المشترين لا يتنافسون مع الباعة

الاتحادات والمنافسة

أما في حالة اتحادات العملِ، يقترف القانون الإتحادي الأساسي الذي يُنظّمُ منظمةَ الاتحادِ والمفاوضة الجَماعية خطأ التصريح، في ديباجتِه، بأن العمال غير المنظمين يَحتاجُون الاتحاداتَ لمُسَاعَدَتهم على منافسة الشركاتِ. لكن العُمّالَ يَتنافسونَ ضدّ العُمّالِ، أرباب أعمال الشركات ضدّ أربابِ الأعمال. وهذه هي المنافسةُ التي تُؤثّرُ على معدلاتِ الأجور.
لا يستطيع أصحاب الأعمال أن يدفعوا لعُمّالهم أيما راتب تقترحه قلوبَهم القاسيةَ لنفس السببِ الذي لم يمكّن أرامكو أبداً من شِراء النفطِ مِنْ السعودية بأي سعر تختاره. يمتلك العُمّال فرصاً بديلة على شكل أربابِ أعمال آخرينِ، وكان لدى السعودية دائماً فرصاً بديلة على شكل شركات تكرير أخرى. إنّ خدماتَ العُمّالِ ثمينة بالنسبة لأصحاب الأعمال، لذلك، فهم مستعدّون لعَرْضهم، حتى لو كان هذا الأمر سيَرْفعُ الأجر الدارجَ. إنّ خدمات النفط الخامِّ ثمينة بالنسبة للمكرّرين، لذلك، فهم أيضاً راغبون بتقديم عرض يَرْفعُ

سعرَه أكثر من 3 دولارات للبرميل عام 1972، قَبْلَ أَنْ تَتعلّم الأوبكَ كَيفَ تُحدّدُ إنتاجَها، وما يزيد عن 30 دولاراً للبرميل عندما أتقنت الأوبك الفَنّ، وتبقيها لفترة فوق 20دولار للبرميل حتى عندما بدأت أوبك بالتَحْليل في الثمانيناتِ. بعدها، سجّلت أعلى مستوياتها (فوق 41 دولار للبرميل) عام 2004.

وبنفس الطريقة، لا يستطيع العُمّال الإصْرارْ بنجاح على الأجرِ الذي يعتقدونَ بأنّهم يَستحقّونَه، في حال وجود عُمّال آخرين راغبين بعرض خدمات مماثلة جداً بمعدلاتِ أجور أقل. يَتنافسُ العُمّالُ ضدّ العُمّالِ الآخرين، وتحاول الاتحادات جزئياً السَيْطرة على هذه المنافسةِ. والمعنى الضمني هو أن تلك الاتحادات تُحسّنُ موقعَ الأعضاء الذين تُمثّلهم، بإيجاد طرق لتَحديد المنافسةِ مِنْ أولئك الذين لَيسوا أعضاء فيها. ويمكنهم فعل ذلك مباشرة، على سبيل المثال، بضمان عقود مَع أصحاب الأعمال بأن يَجْعلوا عضويةَ الاتحادِ شرطاً مسبقا للتوظيف، وبعدها يقومون بتحديد العضوية. أوقد يقومون بعمل ذلك بشكل غير مباشر. وكما أن الحد الأدنى القانوني للأجور يَستثني البَعْض مِنْ فرصِ العمالة، فإن الأجر المرتفع المؤمن بعقدِ الاتحادِ (ربما يكون تحت التهديدِ بضربة أَو بانسحاب كليّ مِنْ خدماتِ العملِ) يَستثني أولئك الذين سيرغبون بالعَمَل بأجر أقل.

إن الاعتقاد بأن الاتحاداتِ ظَهرتْ في الولايات المتّحدةِ لمُوَاجَهَة قوَّةِ الشركاتِ الكبرى، غير مدعومةٌ بالتاريخِ. أصبحتْ الاتحاداتُ قويَّة في البداية، في هذه البلادِ، في الصناعاتِ التي تميّزتْ بشركاتِ النطاق الضيقِ: البناء، والطِباعَة، والمنسوجات، والتعدين. إنّ سككَ الحديد استثناء يَدْعمُ القاعدةَ: إذ كَانَ تشريعاً خاصّاً مَكّنَ الاتحاداتَ لأَنْ تصبحَ قوية في صناعةِ سكةَ الحديد. إن الاتحادات التي تُساومُ اليوم مع الشركاتِ الكبيرةِ في الفولاذِ، والسيارات، والمكائن الكهربائية، كَانتْ مشاريعَ تبشيريةَ أصلاً للاتحاداتِ التي ساومتْ في الغالب مَع أربابِ الأعمال الصغارِ.

الفقر وعدم المساواة

تُزال فرص العمل عن طريق فرض الأجور العالية

لا يمكن للدخل أن يكون أعظمَ مِنْ الناتجِ. يمكن للدخل النقدي أَو الإسمي أَنْ ينْموَ بالسرعة التي يسمح بها أولئك الذين يَخْلقونَ مالَ المجتمع. لكن لا أحد أفضل حالاً بدخل ضعف الدولارات أَو البيزوات أَو الفرنكات إذا كان كُلّ دولار، أو بيزو، أَو فرنك يَشتري نِصْف الغذاءِ، واللباس، والملجأ، والسلع الحقيقية الأخرى كَما في السَّابِقِ. من الضروري زيادة إنتاج السلع الحقيقية من أجل زيادة الدخلِ الحقيقي لأعضاء المجتمعِ.

تقليل الفقر ليس كتقليل عدم المساواة. قد يتماشيان معاً، وقد لا يتماشيا

ومن الممكن، على أية حال، أن نزيد دخل *بَعْض* أعضاء المجتمع بدون زيادةٍ في الناتجِ الحقيقي عن طريق تَخفيض دخولِ آخرين. ويُمْكِنُ فعل هذا الأمر من أجل تقليل عدم المساواة أَو لتَقليل الفقر. إن تلك الأهدافَ ليست متماثلةَ، بالرغم من أنه يتم الحديث عنها غالباً وكأنها كذلك. النسبة المئوية للسكان في الفقر، مهما كانت مدروسة، يُمْكِنُ أن تُخفض كثيراً، وقد تم ذلك، في الولايات المتّحدةِ في القرنِ العشرينِ، ولكن دون أيّ تخفيض هامّ في عدمِ المساواة غالباً.

هناك عدّة طرق لتَلخيص بياناتِ تفاوتِ الدخل التي يجمعها مكتب إحصاء السكان. أحد أكثرها شيوعاً هي الكوينتايل (بالأخماسِ) لتوزيع الدخل العائلي. يظهر الجدول 11-1 النسبة المئوية للدخل العائلي الكليِّ الذي تم استلامه عام 2000، وفي خمسة أعوام سابقة بنسبة ال 20 بالمائة مِنْ العائلات بالدخول الأدنى، ثم الخُمسِ الأدنى الثاني، وهكذا وصولاً إلى الـ20 بالمائة التي استلمَت الدخولَ الأعلى. إذا كان الدخل العائلي موزّعَاً على حد سواء، فإن كُلّ خُمس سيتسلّم 20 بالمائة مِنْ المجموعِ. ومن الواضح أن هذه لَيست هي الحال. إنّ النسبة المئويةَ التي استلمتها أعلى 5 بالمائة ظاهر أيضاً في الجدول 11-1.

الجدول 11-1 **الدخل النقدي للعائلات –النسبة المئوية من الدخل الكلي المتلقّى من قبل كلّ خمس وأعلى 5 بالمائة**

	1950	1960	1970	1980	1990	2000
الخمس الأول	4.5	4.8	5,4	5.3	4.6	4.3
الخمس الثاني	12.0	12.2	12.2	11.6	10.8	9.8
الخمس الأوسط	17.4	17.8	17.6	17.6	16.6	15.5
الخمس الرابع	23.4	24.0	23.8	24.4	23.8	22.8
الخمس الخامس	42.7	41.3	40.9	41.1	44.3	47.4
أعلى 5 %	17.3	15.9	15.6	14.6	17.4	20.8

المصدر: المكتب الأمريكي لإحصاء السكان، جداول تاريخ الدخل – العائلات، جدول F-2:
.www.cesus.gov/hhes/income/histinc/index.html

هناك خاصّيتان اثنتان تبرزها هذه الأعدادِ. الأولى هي التغيير البسيط الملحوظ بشدة في نمطِ توزيعِ الدخل العائلي في الولايات المتّحدةِ خلال نصف القرن الماضي، على الرغم مِنْ ضرائب الدخل التصاعدية وبرامجِ الحكومة الموسّعة جداً لتَحويل الدخلِ إلى العائلات والأفرادِ ذوي الدخل المتدني. والأخرى هي المكاسبُ التي حققها الخُمس الأعلى منذ عام 1980، والخسائرِ التي تكبّدها الخُمس السفلي. بعض الاستقرارِ الظاهرِ للنِسَب المئويةِ منذ 1950 خدّاعُ. كبدايةً، هذه النِسَب المئويةِ تُشيرُ إلى الدخلِ قبل دفعةِ الضرائبِ الشخصيةِ. كما أنها لا تأخذ بعين الاعتبار *التحويلات من نفس النوع* (مثلاً السلع مقابل السلع). إنها تعكس *التحويلات النقدية*. بالتالي، فهي تتضمّن الدخل مِنْ الرواتب التقاعدية الخاصّةِ، ومزايا المحاربين، ومخصّصات الضمان الاجتماعي، البرنامج الذي كان يُدعى سابقاً بـ"مساعدة العائلات ذوي الأطفال المَعولة" والذي يُدعى الآن بـ"المساعدة المؤقتة للعائلات المحتاجةِ"، وكُلّ مساعدة خيرية أخرى – *عندما تُدفع على شكل مال*. لَكنَّها لا تتضمّن قيمةَ التحويلات غير النقدية كالمساعدة الطبية، إعانات الإيجارِ المالية، أَو طوابع الغذاءِ – والتي تعتبر جميعها دخلاً حقيقياً بالرغم من أنَّها لا تتضمّن تبادلَ المالِ. كما وأن البياناتَ لم تُعدّل لتأخذ بعين الاعتبار الأحجامِ المختلفةِ للعائلات. يَحتوي الخُمس الأعلى على أشخاصَ أكثرَ مِنْ الكوينتايل الأدنىبمقدار 30 بالمائة تقريباً[4]. عندما تضاف هذه التعديلاتِ، فإن حصة المجموعاتِ ذات الدخل الأدنى ترتفعُ وحصة مجموعات الدخلِ الأعلى تنخفض.

على أية حال، فإن النقطة التي نود التّأكيد عليها الآن هي أنّ الفقر قد خُفض جوهرياً خلال هذه الفترةِ على الرغم مِنْ تخفيضاتِ بسيطةِ فقط في عدمِ المساواة. يظهر الجدول 11–2، في سَنَوات مختارة، النسبة المئوية لكُلّ العائلات في الولايات المتّحدةِ ذوي الدخول دون حدِّ الفَقرِ. إنّ حدَّ الفقر هو مقدار الدخلِ الذي يُفترض أن تتطلبه الأُسر مِنْ الأحجام المُخْتَلِفةِ لعَيْش حياة كريمة، والذي يحسبه المسؤولون الحكوميون بثلاث أضعاف الدخل المطلوب لشِراء حمية كافيةَ. تُعدّل عتبةَ الفقر كُلّ سَنَة لحِساب القيمةِ المتغيرة للنقود. لا ينشر مكتب إحصاءَ السكان هذه السلسلةِ للسَنَواتِ ما قبل 1959. لكنه إذا فعل ذلك، فإن الهبوط السابق للفقر سَيَكُونُ أكثر مفاجأة بكثير مما يظهر في الجدول 11–2.

خمّنت دراسةٌ لقسم في وزارة الصحة والخدمات البشريةِ، أعدّها جوردن فيشر، نسبةَ الفقر للأفرادِ في 1948 ب 33 بالمائة. ومحاولات تَخمين نِسَبِ الفقر في الولايات المتّحدةِ في السَنَواتِ التي تسبق الحرب العالمية الثانية تضع النسبة بين 60 – 70 بالمائة[5].

[1] من المهم أيضاً معرفة أن العائلات في الكوينتايل الأعلى تقدم أربع أمثال أسابيع العمل التي تقدمها العائلات في الكوينتايل الأدنى.

[2] التخمينات من سجل القرن العشرين لعدم المساواة والفقر في الولايات النتحدة، روبرت د. بلوتنيك، ويوجين سمولينسكي، واريك إيفنهاوس، وسيوبهان رايلي (نيويورك: الصحافة الأكاديمية، 1975). لا يجوز تحميل أي منهم المسؤولية على الاستخدامات الموسعة التي يقوم بها هذا النقاش لبحثهم الرائع.

إن السبب وراء انخفاض نسبة الفقر بشكل مثير كَانَ النمو الاقتصادي. عندما يَزِيدُ الناتجَ الكليَّ في النسبةِ السنويةِ المركبة ب 3 بالمائة، وهو ما كان عليه معدل النمو المتوسطَ في الولايات المتّحدةِ أثناء النصف الأوّلِ مِنْ القرنِ، فإن الدخل الكليّ سَيتضاعف أكثر من أربع مرات في غضون 50 سنةِ. إذا كان خط الفقر ثابتا بشروط مُطلقة ومعدّلة فقط لتغييراتِ مستوىِ السعر، سيظهر عندئذ هبوط ضخم في الفقر حتى بدون تغييرِ في نمطِ عدمِ المساواة.

هل الفقر دخلٌ منخفض؟ أم هل هو دخل أقل بشكل جوهري من معدل الدخل

ولكن، هَلْ يكون مناسباً تحديد خط الفقر بشروط مُطلقة؟ يبدو الأمر غريباً بعض الشيء، على أقل تقدير، أن نفترض بأن أكثر مِنْ نِصْف سكانِ أكثر البلدان غنىً في العالمِ كَانوا يَعِيشُون حياةً فقيرةً في أوائل عقود القرن العشرين. أكثر الناسِ يُفكّرونَ بالفقر بشروط نسبية. تُظهر الاستفتاءات مراراً وتكراراً بأنّه عندما نسَأل عن الدخل الذي تحتاجه العائلة لتعيش حياة كريمة، فإن أكثر الأمريكان سَيَذْكرونَ رقماً يدور حول نصف الدخلِ المتوسطِ لمجتمعهم. بهذا المقياس، فإن النقصان الملحوظ في الفقر، يَستلزمُ بالضرورة تخفيضاً في عدمِ المساواة. ولكن، ما الذي نَعنيه حقاً بتفاوتِ الدخل؟ عندما نَنظْر إلى بياناتِ مثل التي في الجدول 11–1، سنميلُ للافتِراض، دون تَفكير في الموضوع، بأنّ الأُسر في الكوانتيل الثاني أَو الرابعِ في سنة جارية، هي نفسها الأسر (أَو جيل سابق لنفس الأسر) التي احتلّتْ تلك الأخماسِ في عام سابق. هذه لَيستْ الحال بالضرورة. في الحقيقة، فإنه من غير المحتمل أنْ تكُونَ هذه هي الحال لسببِ واحد بسيط: موقع الدخلِ النسبيِ لعائلة يَعتمدُ كثيراً على عُمرِ معيل العائلةَ الرئيسيَ.

إنّ بياناتَ الجدول 11–3 تُوضح ما نَتحدّثُ عنه. فهي تظهر معدلَ (متوسط) دخل كُلّ الأسرعام 2000 بناء على عمر رب الأسرة. (بسبب الإحراج من استعمال كلمة *رئيس*، فقد استبدلها المكتب بتعبير *رب المنزل*، والتي عُرّفت بمالك المسكن، أو في حالة الملكية المشتركة، الشخص الذي يَبْدو اسمَه أولاً على نموذج البحث). يُثبتُ الجدول بشكل واضح بأن مقداراً كبيراً مِنْ عدمِ المساواة التي تَظْهرُ في الصورة الثابتة، قد تَختفي إذا كُنّا قادرين على أَخْذ صورة متحركة – وهذا يعني، مُقَارَنَة دخولِ الأُسر على أعمارِ أرباب البيوت.

الجدول 11–2 **نسبة الأُسر التي يقل دخلها عن خط الفقر**

السنة	النسبة المئوية
2000	11.3
1990	10.7
1980	10.3
1970	10.1
1960	13.9
1950	18.1

المصدر: المكتب الأمريكي لإحصاء السكان، جداول تاريخ الفقر – العائلات، جدول13 :
www.cesus.gov/hhes/income/histinc/index.htm/.

الجدول 11–3 **متوسط دخل الأسرة عام 2000**

عمر رب المنزل	متوسط الدخل
من 15 إلى 24 سنة	36،626 دولار

من 25 إلى 34 سنة	56،229 دولار
من 35 إلى 44 سنة	70،813 دولار
من 45 إلى 54 سنة	82،369 دولار
من 55 إلى 64 سنة	74،007 دولار
65 سنة فما فوق	45،713 دولار

المصدر: المكتب الأمريكي لإحصاء السكان، جداول تاريخ الدخل – العائلات، جدول F-11:
.www.cesus.gov/hhes/income/histinc/index.htm/

لماذا تزيد اللامساواة

إذا كنا نود أَنْ نَستفسرَ عن سبب زيادة اللامساواة منذ عام 1980 (في الحقيقة منذ حوالي 1974)، فعلينا أَنْ نَبْدأَ بالتَذكر بأنّ 80 بالمائة على الأقل مِنْ الدخل العائلي في الولايات المتّحدةِ يأتي على شكلِ تعويضِ الموظف. لذا، إن أردنا تَوضيح أيّ زيادة في تباينِ الدخول، يَجِبُ أَنْ ننظر في البداية إلى التغييراتِ في تركيبِ الأجورِ، وفي التغييراتِ في شروطِ العرض والطلبِ التي أنتجتْ هذه التغييرات الهيكلية.

عدم المساواة، والتعليم، والمهارات

وهناك نزعة نحو عدم المساواة في الأجور، خلال العقود القليلة الماضية، تسارعت في الثمانيناتِ والتسعينياتِ. من جهة العرض، واجهنَا زياداتَ أبطأَ في عددِ خريجي الكلية مِنْ عددِ خريجي الثانوية تَدْخلُ قوةَ العمل. وببقاء الأشياء الأخرى متساوية، مما سيمِيلُ إلى تَوسيع الفجوةِ بين معدل أجور خريجي الكليَّةِ والمدرسة، وهكذا زيادة عدم المساواة. أما من جهة الطلب، فقد طرأت عِدّة تغييرات مهمة. بدأ قِطاع الصناعة بالتقلّص، بينما أخذ قطاع الاقتصادِ بالنمو في الحجمِ. لأن الأجورَ في الصناعة تَمِيلُ إلى أن تكون أقل لامساواة مِنْ الأجورِ في القطاعاتِ الأخرى، فإن الهبوط في الحجمِ النسبيِ لقِطاعِ الصناعة زادَ عدمَ المساواة. بالإضافة إلى ذلك، أكثر صناعات الاقتصاد سرعة في النمو، تَكُونُ نفسها التي تُوظف خريجي الكلية تقليدياً. النتيجة المتوقّعة لكُلّ هذا، كَانتْ زيادةً في الاختلافِ بين أجورِ العُمّالِ المهرةِ والمتعلّمينِ على نطاق واسع، وأجورِ أولئك ذوي المهاراتِ والتعليم الأقل.

إعادة توزيع الدخلِ

ينتج الاهتمام بالقضايا من هذا النوعِ، عادة، من الاعتقاد بأن ذلك الزيادة الكبيرة بعدم المساواة في توزيعِ الدخل أمر غير مرغوب به. لاحظْ مرة أخرى بأنّ هذه الأمر مختلف تماماً عن الاعتقاد بأنّ الفقر غير مرغوب به. يمكن للفقر أَنْ يرافقَ مساواة قَريبةَ في مجتمع ما، كما يفعل في أغلب الأحيان، ويَستمرَّ بذلك، في العديد مِنْ البلدانِ، بنفس الطريقة التي يمكن لعدم المساواة الهائل أَنْ يَتواجدَ جنباً إلى جنب مع القليل جداً من الفقر. يَتوقّفُ قلة من الناسُ للتَفكير بطريقتهم بعناية خلال أسئلةِ سبب كون عدمِ المساواة (كضدّ الفقر) غير مرغوب بها، ما هو المقدار المقبول منها، أَو لماذا يتوجب أن تكون عدم المساواة في الدخلِ النقديِ تسبب قلقاً أكثر بكثير من التفاوتِ في الأنواع الأخرى.

بغض النظر عن كيفية الإجابة على هذه الأسئلة الهامة، سوف تصطدم برامج تقليل عدم المساواة في الدخل ضمن العائلات والأفراد في الولايات المتحدة بصعوبة رئيسية، وهي: بيد أن الدخول لا يُوزّعها أحد فعلياً، بالتالي لا يمكن إعادة توزيعها حقّاً. لا يشغل أحد منصباً لتقسيم حصص الإنتاج الاجتماعي. إن أقصى ما يمكن، حتى للحكومة، فعله هو تبديل قوانين اللعبة على أمل تأمين نتيجة أفضل. ما يحصل لاحقاً لن يكون أبداً بالضبط ما كان يُرجا، وربم يكون شيئاً مختلفاً كلياً.

الضرائب والإعانات المالية تعدّل الحوافز وبالتالي فهي تعدّل السلوك.

قد تظهر الطريقة الأبسط والمباشرة أكثر لتقليل عدم المساواة في الدخل على أنها برنامج لضرائب على الدخول المرتفعة والتحويلات النقدية للأشخاص ذوي الدخل المنخفض. ولكن لا يكون أي شيء يخص الأنظمة الاقتصادية أبداً بالبساطة والمباشرة التي تبدو عليها في النظرة الأولى. من أجل رفع الضرائب على الدخول الأعلى، يجب على الحكومة أن تغير القوانين التي تتعلق بالضرائب التي يتعين دفعها إلى أشكال معينة من الدخول المتلقّاة. عندما تفعل ذلك، لن يقوم الناس بدفع ضرائب أعلى فقط، ولكنهم سيحاولون أيضاً تعديل تصرفهم لتقليل أثر القوانين الجديدة. بعض هذه التعديلات سيكون تجنب الضرائب القانوني، وأخرى قد تكون الهرب من الضرائب غير القانوني، ولكنها ستجتمع لتشكل وتداً بين ما كان يُرجا عندما تمت إعادة سن القوانين، وبين ما حدث بالفعل. سيكون الريع الناتج عن زيداة الضرائب أقل، وقد يكون أقل بكثير، مما كان يُرجا.

لكي تتم الإضافة إلى دخول الفقراء، على الحكومة أن تكتب قوانين جديدة للتحكم بأهليّة المنح. مراجعات هذه القوانين سيكون لها أيضاًآثار غير مرغوبة لأن الناس سيعدلون تصرفاتهم لملاءة المعايير الجديدة. ومجدداً، تصبح التعديلات قانونية وغير قانونية لكن أثرهما المشترك قد يكون جوهرياُ، لأن هنالك العديد من الحدود التي يمكن للتعديلات الحدوث عندها. وقد يرتفع فعلاً عدد لأشخاص المصنفين على أنهم فقراء كنتيجة للجهود المبذولة لتقليل الفقر.

فكّر ملياً في حالة فرضية، ولكن للأسف ليست غير محتملة، لعائلة من والد واحد وثلاثة أطفال صغار. لنفترض أن الأم تتلقى الآن 400 دولار شهرياً مساعدة مالية، وما يعادل 100 دولار طوابع غذاء شهرياً، ومساعدة طبية مشتراة بمنحة لها وللأطفال تعادل 50 دولار شهرياً. ثم تتلقى عرض عمل يعدها بـ 1000 دولار شهرياً، هل ستقبل بالعمل وتتخلى عن المساعدة؟ هل ستكون أفضل حالاً دون المساعدة إذا فعلت ذلك؟. دخلُها من المعونة لا يخضع للضرائب، ولكنها يجب أن تدفع للضمان الاجتماعي وضرائب الدخل مما تكسب. وسيكون عليها أيضاً أن تؤمن رعاية يومية لأطفالها، وأن تشتري ملابس إضافية، أن تتعرض لمصاريف التنقل إذا قبلت الوظيفة. فضلاً عن ذلك، ستفقد المنحة المالية لعائلتها، واستحقاقهم لبطاقات الغذاء والمساعدة الطبية. عندما تضيف كل هذه التكاليف الناتجة عن قبولها للوظيفة، قد تجد أن مكتسباتها ستخضع للضريبة بمعدل الحد الأدنى، 90% أو أكثر.

معدل الضريبة الحدي: النسبة المئوية من الدخل الإضافي التي تؤخذ من قبل جابي الضرائب

شغّل بعض الأرقام المحتملة وتفقّد النتائج بنفسك. إذا كانت ضرائب الدخل والضمان الاجتماعي بالإضافة لتكاليف الرعاية اليومية، والمواصلات، والملابس تأخذ 350 دولار شهرياً من صكّ راتبها، وتُخفّضُ خسارةَ المساعدة الخيرية دخلِها الشهري بمقدار 550 دولار، فتكون تتنازل عن 900 دولار لكي تَكْسبَ 1000 دولار. وهذا يَبْلغُ 90 بالمائة نسبة ضريبة هامشية، أَو 90 بالمائة ضريبة على الإضافاتِ على دخلِها من المساعدة، التي لَا تبدو جذابة جداً. لا يمكن لأحد أَنْ يَتّهمَ أمّاً، في مثل هذه الحالةِ، بالكسلِ أَو عدم الشعور بالمسؤليةِ إذا قرّرتْ رَفْض عرضِ العملَ، والبقاء على المعونة، والاهتمام بأطفالها.

الناس الذين يملكون اليخوتِ أغنياء؛ والناس الذين يَسرقون براميل النفايات وعلبِ القمامةِ فقراء. لكن إذا وضعنا قواعدَ جديدةَ تُلزمُ كُلّ مالك يخت بالمُسَاهَمَة ب 10,000 دولار سَنَوياً إلى صندوق لمتطفلي القمامةَ والنفايات، ونمْنحُ كُلّ متطفل الحقّ ب 2,000 دولار سَنَوياً مِنْ الصندوقِ، فإن عدد مالكي اليخوتِ المسجّلِ سَيَهْبطُ بسرعة، وعددَ الأشخاص الذين يدّعون كونهم متطفلين سَيشهد زيادة ملحوظة. قد يكون ذلك طريقاً دراماتيكي جداً لتَلخيص المشكلةِ، لَكنَّه يوضح النقطةَ الجوهرية. إن مجتمعاً كبيراً كالولايات المتّحدةِ لا تيستطيعُ تَخصيص المهامِ والمنافعِ إلى مواطنيها، بنفس الأسلوب الذي يتبعه الأباء المحبّون في العائلة: على أساس القدراتِ والحاجاتِ. ستخصص المهام والمنافع حتماً ردّاً على مسعى الناسِ وراء مصالحِهم الخاصةِ تحت القواعدِ المحسوسةِ للعبةِ. ما تستطيع الحكومة تحقيقه عن طريق إعادة توزيع الدخلِ، ينحَصرُ كثيرا في ما يمكن إنجازه بتَغيير القواعدِ. الأمر الذي سَيَظْهر بالتأكيد تقريباً كشيء أقل إقناعاً مِما تمنيناه عندما تغيرت القواعد.

القواعد المتغيرة والتعاون الإجتماعي

قَدْ يُعتقدُ بأنّ الحَلَّ يكمن في تغيير القواعدَ ثانيةً عندما لا يعطي التغيير الأولي النَتائِجَ المطلوبةَ، وفي الإبْقاء على تَعديل القواعدِ حتى يتم تحقيق الهدف. ولكن، مَنْ يملك المعرفة التي يتطلّبُها اخْتيارَ هذه التعديلاتِ الجيدة؟ حتى إذا كانت المعرفة متوفرة، هَلْ ستتوفر عند أحد القوَّة لوَضْع القواعدِ المعدّلةِ قيد التأثيرِ في مجتمع ديمقراطي؟ والأهم من هذا وذاك، ماذا سيحدثُ للعملياتِ التعاونيةِ المعقّدةِ التي يعتمد عليها النظام الاقتصادي رفيع التخصّص عندما يكون المجتمع خاضعاً لتغييرات مستمرة في قواعدِ اللعبةِ؟

الناس يَستثمرونَ، ويقدمون التضحيات، وما عدا ذلك، يُلزمون بالاعتقادِ بأن حقوق الملكية المُؤَسَّسةِ سَتَكُونُ مُحترمة، وأن القواعد لَنْ تتغيّر "في منتصفِ اللعبةِ". إن القاعدة التي تَنص على أن القواعدَ يُمْكِنُ أَنْ تُغيّرَ في أي وقت كان، ستُحطّمُ التأسيس لأكثر الشركات الاجتماعية. يجي أن تكون حقوق الملكية واضحة ومستقرّة إلى حدّ معقول، إذا أراد الناس أَنْ التخطيط للمستقبلِ، ولأَخْذ النتائجِ بعيدة المدى بالحسبان. ومن الجدير بالملاحظة، أنّه متى أُحبطت التوقعات بانتظام بفعل التغييراتِ غير المتوقّعةِ في قواعدِ اللعبةِ، فإن المشاركون سيَتوقّفُون عن لِعْب اللعبةِ العاديةِ، وسيحولون انتباهَهم إلى اللعبةِ الأهم، وهي: صناعة القواعدِ.

نظرة سريعة

توزيع الدخل هو نتيجة للعرض والطلبِ على الخدماتِ المُنْتِجةِ.

إنّ إنتاجَ الموارد المُنْتِجةِ استثمارُ، أَو إنشاء لرأس المال. أحد أشكال رأس المال المهمة جداً هي رأس المال البشري، أَو الإمكانيات المُنْتِجة المولَّدة بالاستثمارِ والمجسّدة في البشرِ. إنّ إنتاجَ رأس المال البشري اعتبارُ مهمُ، لأن الدخلَ النقديَ يُكْسَبُ بشكل رئيسي في الولايات المتّحدةِ، حتى عند الأغنياءِ، من خلال تزويد خدماتِ الموارد البشرية.

يعتمد مقدار وطبيعة الاستثمارِ، الذي سَيَحْدث في مجتمع ما، على حقوقِ الملكية المُؤَسَّسةِ والمقبولةِ، لأن حقوقَ الملكية تقرّرُ النتائج التي يستطيع الناس توقعها من الأنشطة المتاحة لهم.

تشجّع معدلات التفضيل الزمني الأقلّ الاستثمار على الاستهلاك. الريبة الأكبر حول العائدات المستقبلية من الاستثمار ستحث على خصم الدخل المستقبلي بنسب أعلى مما سيؤدّي بالتالي إلى استثمار أقل.

الطلب على الخدمات المنتجة من أيّ نوع لن يكون غير مرن على الإطلاق. سيتم طلب كمية أكبر عند الأسعار الأقلّ وكمية أقل عند الأسعار الأعلى، لأن هناك بدائل لأيّ خدمة منتجة.

يقرّر المستخدمون المحتملون للخدمات المنتجة الكمية التي سيطلبونها عن طريق مقارنة نسب المنفعة الحدّية / التكلفة الحدية للإجراءات البديلة للحصول على أهدافهم.

إنّ الطلب على الخدمات المنتجة، وبالتالي أسعارها، تعتمد جزئياً على الطلب على السلع التي تنتجها. لكن سعر الخدمات المنتجة تؤثّر أيضاً على تكلفة إنتاج سلع معيّنة، وأسعارها، والكميات المطلوبة، وبالتالي تؤثر على الطلب على تلك الخدمات المنتجة.
مورّدو الخدمات المنتجة لا يتنافسون مع مشترو تلك الخدمات. إن المورّدين يتنافسون مع المورّدين الآخرين، والمشترون يتنافسون مع المشترين الآخرين. البحث عن دخول أعلى ينتج محاولات قمع المنافسة، لأن ما يمكن لبائع ما أن يحصل عليه وما يجب على مشتري ما أن يدفعه سيعتمد على الفرص البديلة التي يزوّدها أولئك المتنافسين.
بالرغم من أن النمو الاقتصادي في الولايات المتّحدة خفّض بشكل مثير النسبة المئوية للسكان الذين يعيشون حياة فقيرة خلال الثلاثة أرباع الأولى من القرن العشرون، إلا أن معدّل الفقر كان له مستقرّاً تقريباً وحتى أنه زاد بعض الشّيء أثناء الربع الأخير من القرن.
شهد الربع الأخير من القرن أيضاً زيادات صغيرة لكن ثابتة في تفاوت الدخل. يبدو أن الأسباب الرئيسية هي زيادات أكبر في عرض عمّال أقل مهارة وأقل تعلّماً، إضافةً إلى الزيادات الأكبر في الطلب على العمّال الأكثر مهارة والأكثر تعلّماً على نطاق واسع.
التعاون الاجتماعي على أيّ مقياس شامل يتطلّب حقوق ملكية مستقرّة نسبيا لأنه يفترض القدرة على توقّع عواقب القرارات.

أسئلة للمُناقشة

الدخل هو عبارة عن تدفق الإيصالاتِ لكلّ وحدةِ زمنية: 240 دولار أسبوعياً، أَو 30,000 دولار سنوياً. أما الثروة فهي رأسمال الأصولِ: النقد، وحصص الأسهمِ، والبنايات، والأدوات، والمهارات، إلخ. كيف يكون الدخل والثروة مرتبطان ببعضهما؟
إذا تَمتلكُ سُناهيّة سَتمدك بـ 10,000 دولار سنوياً دخل في السَنَوات الـ20 التالية، ما هي القيمة الحالية لتلك السُّناهيةِ؟ وما المقدار الذي تُساهمُ به السُّناهيَّةُ في ثروتِكِ؟
لنفترضُ بأنّك تَمتلكُ 100 حصة من الأسهمِ في شركة جديدة وَاعِدة، والتي لَمْ تَبْدأُ بدَفْع الحصصِ حتى الوقت الحالي، ومن المتوقع أن لا تفعل ذلك لعِدّة سَنَوات. إنّ سعر صرف السهم حالياً في سوق نيويورك للأوراق الماليةِ هو 50 دولار للسهم. ما مقدار ثروتكَ مِنْ ملكيةِ هذه الأسهمِ؟ إذا أردتَ أَنْ تُحوّلَ هذه الثروةِ إلى دخلِ، فكَيْفَ تَفعلُ ذلك؟ وما مقدار الدخل التقريبي الذي يُمْكِنُك أَنْ تَحْصلَ عليه دون تَخفيض كميةِ ثروتِكَ؟
لماذا يُشار إلى السهم في الجزء (ب) بشرائه بـ 50 دولار للسهم إذا كانت الشركةِ لَا تتوقّعْ دَفْع أيّة أرباح لعِدّة سَنَوات؟
تعتبر السيارة الخاصّة بمالكها ثروةُ. هَلْ تُنتجُ دخلاً لمالكِها؟ على أي شكل؟
ما الذي يُقرّرُ سعر السوق للمنزل، وبالتالي مساهمته في ثروةِ المالكِ؟ هَلْ تقرر المنافع المتوقّعة مِنْ العيش في المنزل (الدخل) قيمته (الثروة)؟ أَم يحدد سعر المنزل الدخلَ الذي يتلقاه المالك من العيش فيه؟ لنفترض أن شخصاً ما يَمقُت البيت الذي يَمتلكُه ويَسكنه، لأنه يحتوي على مشاهد مشتتة للانتباه للخليج والجبال من كل نافذة. هَلْ يقلل هذا الموقفِ التمييزِي دخلَه مِنْ الإقامة في المنزل؟ وهَلْ يُقلل من ثروتَه امتِلاك البيتِ؟ ما السلوك الذي يمكن أن يُحدثه هذا التضاربِ بين دخلِه وثروتِه؟
هَلْ تشكل درجةِ الهندسة ثروة؟ ما الذي يحدد قيمةُ مثل هذه الدرجةِ؟ كَيْفَ يمكن لمهندسة حاصلة على درجتها حديثاً، والتي بدأت للتو عملها الأولَ، أن تحوّل جزءاً مِنْ ثروتِها إلى دخل حالي لكي تشتري أثاث لشُقَّتِها؟
قرر طبيب شعبي وناجح أن يتَقَاعُد و"يَبِيعُ ممارستَه." ما الذي يَبِيعُه في الحقيقة؟ وما الذي سَيُقرّرُ قيمتَه بالنسبة للمشتري؟
هَلْ تعتبر فوائد التقاعد المتوقعة مستقبلياً جزءاً من ثروة الشخص؟ وهَلْ يكون توقّع مخصّصات الضمان الإجتماعي جزءاً رئيسياً مِنْ ثروةِ شخص بعمر 65 سنة؟
في قضية واسعة الانتشار في كاليفورنيا، قاضت الزوجة السابقة لطبيب زوجها للحُصُول على نِصْفِ قيمةَ درجتِه الطبيةِ، على أساس أنَّها ساعدتْ على المضي في كليّة الطب، ولها الحق في نِصْف ممتلكاته بناء على قانون الملكية المشتركة في كاليفورنيا.

أصرّ مُحامي الطبيبِ على أنّ التعليم ليس ملكيةً، ولذا، لا يُمْكن أنْ تتم المشاركة فيه حيث أنه بلا قيمةُ في وقت اكتسابه. وزعم المحامي بأنه إذا ماتَ الطبيب عند إستِلام شهادة دبلومِه، فإن زوجته ما كَانتْ ستَكْسبُ سنتاً واحداً. هَلْ تُوافقُ على ذلك؟

افترض أن الزوجان كانا يمتلكان منزلاً احترقَ وقت طلاقِهم. ما الخطوات التي يتعين على الناس اتخاذها لحِماية أنفسهم من الدمارِ العرضي أَو الخسارةِ الأخرى للأصولِ المادية الثمينةِ؟ ما الخطوات التي يَقوم بها الأطباءُ الشبابُ عادة لتأمين دخل كبير لعائلاتهم، حتى إذا مات الطبيبِ؟

طالب مُحامو الزوجةَ بـ 250,000 دولار كحصتها مِنْ قيمةِ تدريب زوجِها السابقِ الطبي. افترضْ أنه يمكننا التوقع بشكل معتدل أن تضيف الدرجةَ الطبيةَ 30,000 دولار سنوياً لـ30 سنةِ إلى ما كان الطبيبِ سَيَكْسبُه بدون الدرجةِ. وحيث أن هذا الكم سَيرتفعُ، افتراضياً، مع أي تضخّم يَحْدثُ خلال هذه الفترةِ , فإن معدل فائدة حقيقي، وليس إسمي، يَجِبُ أَنْ يُستَعملُ لحِساب قيمته الحاليةِ. هَلْ تَدْعمُ مُحامي الزوجةِ السابقةِ في تخمينِهم لما يحق لها؟ ما هو نصف القيمة الحاليةُ لسناهيّة 30,000 a دولار على مدى 30 سنةِ عندما تُخصم بـ 4 بالمائة؟

قال الطبيب قالَ: "أنا لا أعتقد أن لها الحق بنِصْف مستقبلِي". قالت زوجته السابقة: "يَجِبُ أَنْ أحصل على عائد من استثمارِي في الشراكةِ". انفصل الزوجان بعد 10 سَنَواتِ مِنْ الزواجِ، عملت خلالها الزوجة كمحاسبة، بينما أكملَ الزوج كليّة طبيّةَ، والزمالة التدريبية، والإقامة. كَيْفَ ستُقرّرُ القضيةَ؟

قام قاضي محكمة نيويورك العليا بالحكم فيها عندما ترك نجم كرة القدم سابق محترف عمله مع نيويورك جتس، لقد أهدرَ ممتلكات زوجية، وهكذا أصبح مديناً لزوجتَه السابقةَ بجزء من مكتسباته المفقودة. قال اللاعب أنه انسحب من ستّ ألعابِ خلال الموسم لأنه أرادَ قَضاء وقت أكبرِ مع خطيبتِه. لكنه، إذا تَقاعدَ بناءً على نصيحة طبيب، فمن المحتمل أن لا يُتَّهمَ بتَبْذير الأصولِ الزوجيةِ. لكن القاضي قرّرَ بوضوح بأنّ تصرفه كان لا مسؤولا عندما اخْتارَ التَقَاعُد للسببِ الذي قدمه. علّق مُحامي القانونِ العائليِ كالتّالي على قرارِ القاضي: "اعتقدت أن لينكولن حرّرَ العبيدَ قبل 150 سنةً". كَيْفَ تُقيّمُ القرارَ؟ هَلْ من الممكن منحُ جزء من رأس المال البشري لشخص ما إلى زوجٍ سابقٍ دون انتهاك منع التعديلِ الثالث عشْرِ للعبوديّةِ التلقائيةِ؟

مَنْ يمتلكُ الحدائق العامةُ؟ الحكومة؟ أم الناس؟ أم مسؤولو خدمةِ الحدائق في وزارة الداخليةِ؟ ما هي الانطباعات الناتجة عن اللوحة التي تَقول: "ملكية حكومية أمريكية: لا تتجاوزْ"؟

قرر مالك شُقَّة في سانتا مونيكا تفكيك بنايته السكنية المكونة من ست وحدات بدلاً مِنْ الاشتِغال تحت مراقبةِ الإيجارات.رفضت المدينة منحه رخصة لتفكيك البنايةَ، على أية حال، مدّعية بأنّ أهمية المبنى بإبْقاء إسكان الأجرةِ أَخذَ الأسبقية على حقِّ المالك بهدم ملكيتِه. وساندت محكمة كاليفورنيا العليا رفض سانتا مونيكا للسَماح بالتهديمَ. مَنْ يمتلكُ البنايةُ؟ رتِّب حقوقُ الملكية الفعلية، والقانونية في هذه القضية.

تُعرّف "برامج العنونة" في الحكومة الاتّحاديةِ بـ "البرامجُ التي تقدّم دفعات فائدة للأفرادَ الذين يحدد القانون أهليّتهم لذلك". ولأن معايير الأهلية مُؤَسَّسة بقانون فعلي، فإن الإنفاق لَا يتم بسَيْطَرَة عمليةِ الاعتمادِ الكونجرسِ.

هَلْ يمكنك القول بأنّ المستفيدين من برامجِ العنونة يَستلمونَ دخلاً بسبب بَعْض حقوقِ الملكية؟

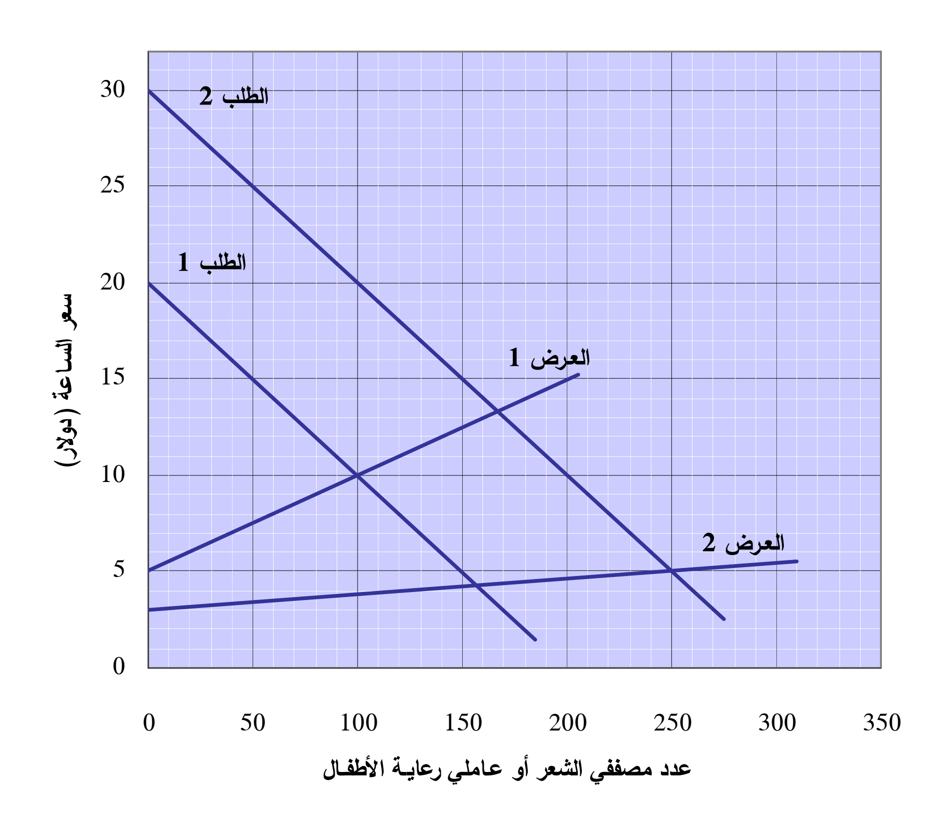
تقع معايير بَعْض برامجِ العنونة خارج نطاق اختيارِ المستفيدين: فالدُفْعات المستندة على العُمرِ مثال على ذلك، كما هو الحال في مزايا المحاربين. و تَستخدم برامج أخرى معايير يستطيع الأشخاصِ فيها، بشكل أو بآخر، أن يختاروا إرضاءهم. هَلْ تَتوقّعُ أن يؤثر قانونَ الطلبِ على المعدل الذي يزيد فيه الإنفاقِ في هذا الصنفِ الثانيِ؟

بَدأَ المعلمونُ بمُواجهة نَقْصٍ جدّي في العملِ في السَنَوات الأخيرة بعد العديد مِنْ سَنَواتِ الطلبِ المتصاعدِ لخدماتِهم. وتلا ذلك اهتمام شديد في تشكيل النقابات . ما الذي يمكن أن يحققه تشكيل النقابات للمعلمين في سوق عمالة غير مرغوب بشدة؟ مَنْ هو المستفيد المحتمل؟ ومَنْ الذي سيتضرر؟

ضمن اتفاق مؤسسة مقصورة على العمال النقابيين، قد يُوظّف أصحاب الأعمال عمّالاً من أعضاء النقابة فقط. أما ضمن اتفاق مؤسسة نقابية، قد يظّف أصحاب الأعمال مَنْ يشاؤون، لكن يتعين على الموظفين بعد ذلك الانضمام للنقابة. ما هي التأثيرات المختلفة التي تتوقع أن تسببها هذه الاتفاقات البديلة على الأجورِ؟ وعلى التوظيفِ؟ وعلى تمييزِ النقابة ضدّ أعضاء الأعراق الأقليةِ؟ ولِماذا؟

هَلْ تعكس الرواتب النسبية لأساتذةِ العلوم الإنسانية ومدرّبو كرة القدمِ، في الجامعاتِ الرسميةِ الرئيسيةِ، القيمةَ النسبيةَ لكرةِ القدم والعلوم الانسانيةِ؟ وهَلْ تعكس عددَ السَنَواتِ التي يجب على الأساتذةِ والمدرّبين أن يقضوها في اكتِساب التعليمَ؟ وعدد ساعاتِ العمل؟ وصعوبة أَو كراهة عملِهم؟ لماذا يتقاضى مدرّبو كرة القدم عادة رواتب أعلى بكثير؟

بأي شكلٍ تعكس الأسعار النسبية القيمة النسبية؟ وهذا سؤال لمساعدتك على التفكير في الموضوع. لنفترضْ بأنّ متوسط أجر مصفّف شعر يساوي ضعف متوسط أجر عامل رعايةِ الأطفال، وهذا يدفعنا إلى التعليقَ التاليَ: "بما أننا ندفع لمصفّفي الشعر ضعف ما ندفعه لعاملين رعايةِ الأطفال، فإن هذا المجتمعِ يَقُولُ بأنّ الناسِ الذين يَخدمون الغرور الإنسانيَ أثمن بمرّتين من الناسِ الذين يَهتمّونَ بأطفالِنا". هَلْ هذا صحيح في الحالةِ التي يُلخّصها الشكل 11-1؟ يُبيّن (الطلب 1) الطلب على مصفّفي الشعر، و(الطلب 2) الطلب على عاملي رعايةِ الأطفال. يُبيّن (العرض 1) عرض مصفّفي الشعر المؤهّلين، و(العرض 2) عرض عاملي رعايةِ الأطفال المؤهّلينِ. إنّ أجرَ السوقِ الصافي هو 10 دولارات لمصفّفي الشعر، و5 دولارات للعاملين في رعايةِ الطفولة.



الشكل رقم 11-1: **العرض والطلب على خدمات مصففي الشعر وعاملي رعاية الأطفال**

بأي شكلٍ بالضبط تساوي قيمة مصفّف الشعر ضعف عامل رعايةِ طفولة في هذا المجتمعِ؟

يبدو إلى حد كبير أن الطلب على عاملي رعايةِ الطفولة أكبر بكثير مِنْ الطلبِ على مصفّفي الشعر. لماذا إذاً يتطلب مصفّفوُ الشعر ضعف الأجر؟

هَلْ تخبرنا منحنيات العرض بأيّ شئَ حول القيمة النسبية التي يضعها الناسِ لتَصميم الشَعرِ مقابل الاهْتِمام بالأطفالِ؟ إذا ازداد الاحترامُ الاجتماعي المرتبط بعملٍ ما، فما تأثير هذا الأمر على عرض الأشخاص المؤهّلينِ الراغبِين بالعَمَل في تلك الوظيفة؟ وما أثره بالتالي على معدل الراتب الصافي في السوقِ لذلك العمل؟

استخدم المعلوماتَ المزودة على الرسم البياني لصنع نقاش يفيد بِأَنَّ هذا المجتمعِ في الحقيقة يَضِعُ أكثر مِنْ ضعف القيمة على خدماتِ العاملين في رعايةِ الطفولة منها على خدماتِ مصفّفي الشعر.

يُفاوضُ أصحاب الأعمال والنقابات عقوداً مزدوجة الرتبة أحياناً، ويُدفع فيها للموظَّفين الحاليين رواتب طبقاً لمعيار دخل مرتفع، لكن المستخدمين الجددَ يَقْبلونَ بمعيار أقل بكثير.

كيف يمكن لمثل هذا الاتفاق أن يُفيدُ كُلّاً مِنْ الأطرافِ الأربعة التاليةِ مبدئياً: أصحاب الأعمال، والموظَّفون الحاليون، وقادة النقابة، والمستخدمون الجدد؟

لأيٍّ من هذه المجموعاتِ الأربع قد يصبح مثل هذا العقدِ مزدوجِ الرتبة أقل إقناعاً بمرور الوَقت؟

هل تعمَلُ معدلات الأجور المرتفعة في الصناعات النقابية القوية كالفولاذ والسيارات على رفع المستوى العام للأجورَ في الصناعات غيرِ النقابية، والأقل أجراً؟ إذا كنت تعتقد ذلك، فما هي العملية التي يحدث فيها هذا الأمر؟ إذا كانت العقودِ التي تتطلب أجوراً عالية تُخفّضُ فرصَ العمالة في الصناعاتِ التي يَجِبُ أَنْ تَدْفعَ هذه الأجورِ، فأين سيعمل العُمّال المُستَثنون؟

تتعجب رسالة إلى مجلةِ "كيف سنكافح بنجاح العدد المتزايد من العاطلين عن العمل المطرودين بالتقنية المتطورةِ المركّزةِ الكبيرةِ المتعلّقة بالشركاتِ"، ثم تتساءل: "إلى أيّ مدىً تَعمَلُ هذه المنهجياتِ المتعلّقة بالشركاتِ على جعلنا فقراء أكثر مِما تجعل معظمنا أغنياء في الحقيقة؟"

هَلّ يمكنك مساعدة الكاتب في العثور على إجابة؟

بلغت نسبة الأمريكين، ممن في عمر 16 عاماً فما فوق، ولَيسوا في القوّات المُسَلَّحةِ، الذين تم توظيفهم خلال السَنَةِ 57.4% عام 1970, و 59.2% عام 1980, و 62.7% عام 1990، و63.8% عام 1997. هَلْ ذلك يَدعم هذا المسار حجّةِ كاتبَ الرسالة؟

استرجع مُناقشتَنا حول تأثيرِ الحد الأدنى المُلزمِ فدرالياً في الفصل 6. كَيْفَ ستتأثر كُلّ مِنْ المجموعاتِ التالية بزيادة كبيرةِ في الحد الأدنى للأجورِ القانوني؟

العمّال النقابيون

المراهقون

العمال غير المهرة

"قيمة المتماثل" هي اسمُ حركة بَدأَت في الثمانيناتِ لتقرر قيمة وظائف مختلفة، وبعد ذلك تعدّل معدلاتِ الأجور النسبيةِ لتلك الوظائف إلى قيمتها النسبية. تَكْسبُ الحركةُ أغلب دعمِها مِنْ الاعتقادِ بأن هناك تمييز غير عادل ضد النِساءِ في سوقِ العمالة. فالوظائف التي يعمل فيها بعضهن (مثل: السكرتيرات والممرضات) تُعتبر على نحو واسع وبشكل غير عادل "وظائف النِساءِ"، وبالتالي يُدفع مقابلها افتراضياً قيمة أقل من " قيمة المساوي" لها. وتتم المقارنةَ مع الوظائفِ التي حَملها الرجال تقليدياً.

هَلّ يمكن أن يكون لعملٍ قيمة متأصّلة؟ هَلْ يمكنك التفكير بأيّ حالة حيث لا تُشكل قيمة عمل منفعته لمجموعة معيّنة في حالة معيّنة؟

تخيّل عيادة طبية بـ 20 طبيبِ طبيبين، وممرضة واحدة، وتقني مختبر واحد. هَلْ من المعقول أن نفترضُ بأن يكون لممرضةَ إضافيةَ أَو تقني مختبر إضافية قيمة أكبر للعيادةِ في مثل هذه الحالةِ مِنْ طبيب إضافي؟

إن القيمة أو المنفعة التي تُؤثّرُ على القراراتِ هي دائماً قيمة أو منفعة هامشيةُ. لماذا لماذا يكون للسكرتيرة قيمة أكبر لقسمُ الاقتصادَ إذا استخدم واحدة فقط مِنْها إذا استخدم ثمانية؟ صِف حالة تكون فيها القيمة المحتملة لسكرتيرة لقسمِ الاقتصادَ أكبر مِنْ قيمة اقتصادي مسلّح بالكامل بشهادة دكتوراه.

لماذا سيرغب صاحب العمل الذي يتبع قاعدةَ تحقيق حدّ الأقصى، في الفصلِ 9، أكثر إذا تجاوز الحد الأدنى للدخل الإجمالي الحد الأدنى للتكلفة، وأقل إذا تجاوز الحد الأدنى للتكلفة الحد الأدنى للدخل الإجمالي، بإعطاء الموظفين راتباً مساوياً للحد الأدنى لقيمتهم؟

ماذا سيُفهم ضمنياً من الافتراض بأن صاحب العمل يَدْفعُ للموظفين أقل مِنْ الحد الأدنى لقيمتهم؟

ماذا سيَحْدث عندما لا يكون المشترون آخذي سعرٍ، بل باحثين عن السعرِ؟ لنفترض أنك تأخذ 6.25 دولار لكلّ 100 لتَوزيع نشرات الإعلانات من باب إلى باب. لديك أرض كبيرة جداً، بالتالي يحدّد عملكِ قدرتِكَ على اسْتِئْجار المساعدةِ فقط. تَتضمّنُ مساعدتُكِ المحتملةُ بشكل خاص المراهقين في حيِّكِ، كُلّ منهم يُمْكِنُه أَنْ يُوزّعَ 100 نشرةَ في السّاعة. وجميعهم راغبون بالعمل ساعة واحدة لَك، لكن يَصرُّ كلٌّ منهم على حد أدنى مختلق للأجور. هذه هي طلباتَهم الدُّنياَ:

ألان	3.0 دولار
بيتي	3.5 دولار
تشاك	4.0 دولار
دونا	4.5 دولار
إلمر	5.0 دولار
فرانسز	5.5 دولار
جورج	6.0 دولار
هيبزيباه	6.5 دولار

كم واحداً من هؤلاء العمّال سترغب بتعيينه إذا كان هدفك الحد الأقصى من الدخل الصافي، كما أن جميع الموظفين يجب أن يُدفع لهم نفس معدل الأجر.

ما هو الحد الأدنى لدخلكَ مِنْ توظيف عامل إضافي؟

ما هو الحد الأدنى لدخلك من توظيف عامل إضافي عندما توظف ألان؟ وعندما توظف بيتي؟ وعندما توظف تشوك؟ من هو العامل الأخير الذي يُمْكِنُك أَنْ توظفه إذا أردت منع الحد الأدنى للتكلفة مِنْ تَجَاوُز الحد الأدنى للدخل؟

افترض أن مستشفى كبيرة في وضع مماثل فيما يتعلق بالممرضاتِ. يُمْكِنُ للمستشفى توظيف كُلّ الممرضين الذين يُتوقع الرغبة بهم، ولَكن يَجِبُ عليه أَنْ يَعْرِضَ أجراً أعلى لجَذْب الممرضاتِ الإضافياتِ. سيعمل البعض مقابل القليل جداً، وآخرون مقابل أعلى بقليل، وهكذا، وصولاً إلى أولئك الذين سَيَعْملونَ فقط في حال الحصول على أجر عالٍ جداً. لماذا يُمْكِنُ لمثل هذه المستشفى أن تَجدَ نفسها مواجهة لما تُدركه من نَقْص مُزمن مِنْ الممرضاتِ؟ كيف يُمْكِنُها أَنْ تستجيب؟ (تلميح: ماذا حاول الباعة أن يفعلوا عندما كادت مبيعات إضافية أن "تُفسدُ" سوقَهم؟).

هَلْ يجب أن يتلقى معلمو التاريخ واللغة الإنجليزية في مدرسة ثانوية نفس الأجر الذي يتلقاه معلمو العلوم والرياضيات فيها؟

لنفترض بأنّ مدرسة المقاطعة تدفع راتباً متساوياً لجميع معلّمي المدرسة الثانوية بنفس سَنَوات الخبرة، بغض النظر عن التخصص. ولنفترض بِأَنَّ هذا الأمر يؤدي إلى فائض في معلّمي التاريخ واللغة الإنجليزية، ونَقْص في معلمي الرياضيات والعلوم. هَل يَخْلقُ هذا الأمر حالة من تفاضلاتِ الراتبِ؟

كَيْفَ يمكن أن نحلّ مشكلة الفائضِ والنَقْصِ المتزامنين دون أن ندفع لمعلمي الرياضيات والعلوم أكثر مِما ندفع لمعلمي التريخ واللغة الإنجليزية؟

لماذا تؤدي سياسة الأجورِ المتماثلةِ في الحقيقة إلى نَقْص في معلمي الرياضياتَ والعلوم جنباً إلى جنب مع فائض في معلمي التاريخ واللغة الإنجليزية في الكثيرِ من مدارس المقاطعة؟ ما هي العوامل التي تساهم في الطلب؟ والتي تساهم في العرض؟

طبقاً للجمعيةِ الطبيةِ الأمريكيةِ، واجه أطباء الأسرة هبوطاً في متوسطِ دخولهم في السَنَوات الأخيرة، بينما ارتفعت دخول الأطباء الاختصاصيون. وكان أفضلهم الجراحون الاختصاصيون، ويساوي متوسط دخولهم الآن حوالي ضعف ما يكسبه الأطباء العامّون.

تنشأ مُعظم هذه الاختلافات في الدخلِ من الاختلافاتِ قديمة التأسيس في الأجورِ التي يدفعها المؤمّنون مقابل تستلم رواتبها الخدمات الطبيةِ المُخْتَلِفةِ. يَزعم المجتمع الأمريكي للطبّ الباطني بأنّ برامج أجور المؤمنين غير عادلة. كَيْفَ تُقرّرُ صلاحيةِ مثل هذا الادّعاء؟ ما هي الطريقة العادلة لتَقْرير القيمة النسبية لإجراء جراحي ناجح، مقابل ذلك التشخيصِ الدقيقِ الذي يُتبع بوصفةِ فعّالةِ؟

يُبرّرُ الجرّاحون دخلهم الأعلى بزعم قضائهم أربع سَنَوات أكثرَ في الكلية مما يفعل الأطباء العامّون. هَلْ تبرر السنوات الأربع الإضافية في الكلية الأجور الأعلى لأنه من المكلف الانضمام للكلية، أَم لأن تلك السَنَواتِ الإضافيةِ في المدرسةِ تُحسّنَ المعرفة ومستويات المهارة؟

في كُلّ مِنْ الحالاتِ الوارد ذكرها هنا، تعمل الزيادة في دخلِ العائلةَ النقديَ على وضع كُلّ أفراد العائلةِ الأصليةِ ضمن العائلات ذوات الدخل الأقل. وضّحْ كيفية حدوث هذا الأمر. هَلْ يُشيرُ ضمناً إلى أنَّ الأفرادَ المشمولين أسوء حالاً خارج الوظيفة؟ وما هي الأسئلة المهمة التي يطرحها هذا الأمر حول تفسيرِ بياناتِ الدخل العائلي؟

زوجان مُسنّان يَعِيشان مع إبنِهم المُتَزَوّجِ، يتلقّيان زيادةً في مخصّصات الضمان الإجتماعي تَسْمحُ لهم بالحُصُول على شُقَّتِهم الخاصةِ.

شخصان مُتَزَوّجان يختلفان بشكل مستمر، ويعيشان سوية فقط لأنهما لا يَستطيعانَ تَحَمُّل تكاليف منزلين، يَنفْصلُ الإثنان براحة كبيرة عندما يستلمان الترقياتَ والزياداتَ، آخذاً كل منهما واحداً من الأطفالِ.

يَتْركُ زوجَ جرّاحة تجبير عمله للبَقاء في المنزل، وإدارته، والعناية بالأطفالَ بشكل أكبر، عندما تبدأ ممارسة زوجتِه بكَسْب دخل عالٍ جداً.

كيف تجب معاملة المساعدات العينية في حِساب دخول الناس الذين يعيشون على الإعانة؟

هل من المنطق حِساب القيمة النقديةِ لبطاقات الغذاءِ، وإعانات الإيجارِ المالية، وغداءَ المدرسةِ المجاني، في دخلِ عائلة تعيش على المعونات؟

كَيْفَ يؤدي هذا الأمر إلى المغالاةِ في دخلِهم؟ (تلميح: هَلْ تُفضّلُ أَنْ تَأْخُذَ عربة تسوّق مليئة بالموادِ التي اختارها شخص آخر لك، أم ما يقابل تلك المواد مالياً؟)

تشكل منافع الرعاية الطبية مساهمة رئيسية في حالة العديد مِنْ الأمريكيين المسنّين. إذا خضع شخص مسن لعملية بـ 5.000 دولار، هل يتوجب علينا أن نحسب أنّ دخله قد ارتفع بمقدار 5.000 دولار؟

يقول الادّعاء في أغلب الأحيان – ويسخر أيضاً في أغلب الأحيان من – أن الضريبة المفروضة على الدخل تقلّل حوافز الناس تجاه كسب الدخل.

إذا طُلب منك أن تدَفْع 50% من مجمل الدخل النقدي الذي تكسبه خلال الصيف للحكومة، فهَلْ تَختارُ عَمَل ساعاتِ أكثرِ أَم أقلِ مِما ستعمل إذا كان دخلك غير خاضع للضريبة؟ هَلْ ستَبْحثُ عن طرق لرَفْع دخلِكَ دون رَفْع دخلكَ النقدي أَو إيرادك الخاضع للضريبةِ؟
كَيفَ تؤثر 50% نسبة الحد الأدنى للضريبة (الضرائب الإضافية تُقسّمُ بالدخل الإضافي) على تكلفةِ بناء طبيبة لبيتَها الخاصَ بدلاً مِنْ اسْتِئْجار مقاول؟

امرأة عزباء مَع ثلاثة أطفالِ في عمر ماقبل المدرسةِ، لَا تملك دخلاً مُكتسباً، لكنها تَستلمُ 400 دولار نقداً شهرياً معونة، بالإضافة لبطاقات الغذاء التي تساوي 200 دولار شهرياً، وعناية طبية مُمَوَّلة حكومياً تساوي 100 دولار شهرياً. عُرض عليها عمل سَيَدْفعُ لها 1.000 دولار شهرياً. إذا قبلت بالعمل، فلن تكون مستحقة لأي معونة نقدية أو عينية. ما نسبة الحد الأدنى للضريبة التي ستخضع لها مكتسباتها؟ هَلْ تقبل بالعمل في حالتِها؟

12 الخارجانيات والحقوق المتعارضة

طبقاً لطريقة التفكير الhقتصادية، يختار الأفراد طرق عملهم عن طريق وزن المنافع الحدية المتوقّعة لأيّ قرار مقابل تكاليفه الحدية المتوقّعة. لن يكون للمنافع والتكاليف بالنسبة للناس الآخرين تأثير على القرار إلا إذا كانت المنافع والتكاليف بالنسبة للآخرين تهم العامل. يبدو ذلك مهم جداً لفهم مجموعة كبيرة من المشاكل الاجتماعية.

الخارجانيات، سلبية وإيجابية

ديني نموذج مثالي جداً لسائق مهذّب، جزئياً لأنه يقيّم سلامته الخاصة، لكن في الغالب لأن قلبه مغمور بالشفقة ومراعاة مشاعر الآخرين. يبدأ ديني يوم عمله كلّ صباح في حوالي الساعة 7:45 صباحاً بدون أي اعتبار مطلقاً لكلّ السائقين الذين يبطّئهم بعمل ذلك. على خلاف الآخرين، إنه لا يتوجّه إلى العمل مباشرة. إنه متقاعد وهو في طريقه إلى لعبة غولف أخرى. المشقّة التي يضعها على المسافرين الآخرين لا تؤثّر على قراره لأنهم لا يدخلون في حساباته. إنه في الحقيقة لم يفكّر بشأنهم أبداً. يمكن لمهندسي المرور أن يقدّروا الوقت الإضافي الذي سيكون على كلّ السّائقين الذين وراء ديني في الساعة 7:45 أن يقضوه على الطريق لأن ديني أضاف بعض الشّيء إلى الازدحام؛ وعندما يضربون تأخير الوقت هذا بعدد السّائقين الموجودين على الطريق في تلك الساعة، فإن الحاصل يكون رقماً ذا قيمة. ديني، روح اللطافة والمجاملة، يلقي بالكثير من التكلفة على رفاقه في السفر. لأنه *لا يأخذ هذه التكلفة في الحسبان عند اتخاذ قراراته*، يدعوها الاقتصاديون *تكلفة خارجية* من تصرّف ديني، أو *خارجانية سلبية*. مصطلح أقل بهرجة هو *تكلفة مراقة*.

دقيقة إضافية واحدة لكلّ من الـ 1,200 سائق تساوي 20 ساعة إضافية من مدّة الرحلة.

سيحزن ديني عندما يكتشف أنّه يولّد خارجانيات سلبية، لكنه من غير ريب سيسرّ كثيراً إذا علم أنّه يولّد في أغلب الأحيان *خارجانيات إيجابية*. إنها *فوائد من عمل لا يأخذها صانع القرار في الحسبان*. افترض أن ديني هذا الصيف دهن مرآبه بلون قرمزي ساطع، اللون الذي هو نفسه يكرهه، لكنّه فعل ذلك لأن جاره يحبّ اللون القرمزي (وأنت تتذكّر نوع شخصية ديني). ديني يعرف أنّ جاره يستمدّ فائدة من عمل الطلاء الجديد – لهذا قام بعمله – وبالتالي لا تعتبر فائدة جاره خارجانية. ما لا يعرفه ديني هو أنّ العديد من المارّة سيستمدّون بهجة عظيمة وضحكاً أيضاً من رؤية مرآبه القرمزي للمرة الأولى. تعتبر هذه الفائدة خارجانية إيجابية لأن ديني لم يأخذها في الحسبان عندما قرّر لون طلاء المرآب. لسوء الحظ، هناك أيضاً أناس في الحيّ سيحوّلون بصرهم عند المرور بجانب مكان ديني لأن منظر ذلك المرآب القرمزي يغضبهم. عمل طلاء ديني، كما يبدو، يولّد خارجانيات إيجابية وكذلك سلبية.

هل يخلق راديو مراهقين خارجانيات سلبية أم إيجابية عندما يشغل بصوت مرتفع على الشاطئ؟

سيركّز الفصل 12 على الخارجانيات السلبية. بعض المسائل المثيرة التي تخلقها الخارجانيات الإيجابية ستؤخذ في الفصل 13.

الكمال مستحيل الإدراك

تبدأ كلّ المعرفة حول هذا الموضوع بالتسليم الواضح بأنّ الخارجانيات السلبية لا يمكن إزالتها بالكامل. لرؤية السبب، دعنا نأخذ بعين الاعتبار حالة روجر، أبٌ يبقى في البيت يقيم في حيّ مديني لطيف ويذهب في جولة صباحية قصيرة على دراجته البخارية قبل أن تتوجّه زوجته خارجاً إلى العمل. (هل روجر عاطل عن العمل؟ سنوفّر ذلك السؤال إلى الفصل 16.) عندما يشغّل الدراجة ببراءة في 6:30 من صباح كلّ يوم، يوقظ ثمانية من جيرانه، الذين يلعن كلّ منهم دراجته وينقلبون لساعة أخرى من النوم. كلّ منهم، إذا فكّروا في الموضوع، سيكون راغباً بدفع ما يصل إلى 5 دولار في الأسبوع ليتخلّصوا من ضوضاء الدراجة البخارية الصباحية تلك. وروجر، إذا فكّر في الموضوع، سيكون راغباً بإخراج دراجته البخارية من مدى السمع قبل أن يشغّلها مقابل دفعة منخفضة تصل إلى 15 دولار في الأسبوع. بكلمة أخرى، سيكون الجيران راغبين بدفع 40 دولار للتخلّص من الضوضاء، وروجر سيكون راغباً بتأدية تلك الخدمة لهم مقابل 15 دولار. لكن على الأرجح أنهم لن يعقدوا تلك صفقة، لأن تكاليف الصفقة عالية جداً.
تكاليف الصفقة، كما تتذكّر من الفصل 5، هي تكاليف ترتيب عقود أو اتفاقيات صفقة بين الطالبين والمورّدين. تستثني تكاليف الصفقة الكثير من تبادلات تحسين الثروة التي تحدث لولا ذلك. بالرغم من أن كلّ من الجيران وروجر سيكونون أفضل حالاً إذا أعطى كلّ جار لروجر 3 دولارات كل أسبوع لإخراج دراجته البخارية من مدى السمع قبل أن يشغّل محرّكه، إلا أن التكلفة الكلية لجمع المعلومات المطلوبة، وجمع الدفعات، وفرض الاتفاقية وتنفيذها ستكون أكبر من المنفعة الممكنة. لذلك لا يحدث شيء وتستمرّ الخارجانية.
ليس بالضرورة أن تزال الخارجانية عن طريق دفعة نقدية. روجر قد يسمع من خلال إشاعة (تخفّض الإشاعات تكاليف الصفقة في أغلب الأحيان) بأنّ مغادرته في الساعة 6:30 يغضب بعضاً من جيرانه ويقرّر لوحده أن يدفع دراجته حتى نهاية المجمّع السكني قبل أن يشغلها. إنه يقرّر بذلك أنّه يكره الإساءة لجيرانه أكثر مما يكره دفع الدراجة البخارية. لكن أولاً يجب أن يكتشف أنّه يولّد خارجانية. عندما يكتشف، فإنه "يذوّت (يقبل) الخارجانية"، الأمر الذي يعني أنه يأخذها في الحسبان – وبعد ذلك يختار تعديل سلوكه.

تذويت الخارجانية

ليس من واجب روجر أن يكون رجلاً لطيفاً جداً. قد يدفع الدراجة حتى نهاية المجمّع السكني لأن أحد الجيران الغاضبين ألصق ملاحظة مجهولة على مقعد الدراجة تهدّد بأضرار غير محدّدة للدراجة إذا استمرّ روجر بتشغيلها قبل الساعة 7:30. ذلك أيضاً يذوّت الخارجانية. احتمالية أخرى أنّ شخصاً ما اتصل برجل الشرطة، الذي أخبر روجر بعد ذلك أنّ قانوناً مدينياً يمنع تشغيل الدراجات البخارية في المناطق السكنية قبل الساعة 7:30 من صباح أيام العمل. في هذه الحالة، زيارة الشرطي هي التي ذوّتت الخارجانية لروجر.
في مجتمع صناعي حضري، يتفاعل فيه الناس يومياً مع آلاف الناس الآخرين، وتتضاعف الخارجانيات السلبية بسرعة. يتعلّم الناس المدنيون إهمال أغلب الخارجانيات السلبية التي يوقعها الآخرون عليهم، ويحاولون أن يكونوا حسّاسين تجاه التكاليف غير المقصودة التي تفرضها أعمالهم الخاصة على الآخرين. إنّ الخطوة الأولى نحو احتواء المشاكل التي خلقتها الخارجانيات السلبية هي صقل الفضائل المدنية كالتعاطف، والمجاملة، والتواضع، والتحمّل. ستكون الحضارة ببساطة مستحيلة بين الناس الذين لا يمتلكون مقداراً كبيراً من هذه الفضائل. إذا أصرّ الناس على الحصول تماماً على كلّ شيء يعتقدون أنّ لهم الحقّ فيه، فإن الحضارة ستفسح المجال للحرب. كيف يصقلون أو يجدّدون هذه الفضائل حيث ذبلت هو سؤال أبعد بكثير من مجال هذا الكتاب. على أية حال، سنعمل بشكل جيّد لنتذكّر أن كلّ الإجراءات الأخرى التي سنناقشها للتعامل مع المشاكل التي تخلقها الخارجانيات تفترض هذه الفضائل بشكل مسبق إلى حدّ ما.

المفاوضات

إجراء تنويع الحديقة الذي نقوم به بشكل اليومي لتقليل المشاكل الاجتماعية التي تخلقها الخارجانيات السلبية عبارة عن مفاوضات. نضرب الصفقات أحدهما بالآخر. يوافق الناس على تحمّل التكلفة المرتبطة بإنتاج سلع معيّنة لأن الناس الآخرين الذين يريدون تلك

السلع يقدّمون تعويضات تجعلها ذات قيمة بالنسبة لهم. هذا هو السبب وراء عدم اعتراض عمّال الأمتعة على ضوضاء الطائرات النفّاثة أو عدم اعتراض ميكانيكيي السيارات على الشحم على ملابسهم، والسبب الذي يجعل مالك مؤسسة لتربية الكلاب يترك بمرح كلاب الناس الآخرين يتصرفون بنفس الطريقة التي تثير غضب هواة القانون الحضري.

تنتج المفاوضات مكاسب متبادلة من التبادل.

"حلّها بنفسك" هي نصيحة مفيدة. لأن الناس يختلفون على نحو واسع جداً في أذواقهم، ومواهبهم، والظروف الأخرى، فإنهم في أغلب الأحيان سيكونون قادرين على مفاوضة تبادل التكاليف التي تجعل كلّ شخص مشتركاً بشكل أفضل من ذي قبل. علاوة على ذلك، تشجّع ضرورة أن يحلّوها بأنفسهم التعاون بين أولئك الموجودين في أفضل موقع لمعرفة الاحتمالات الممكنة. عندما لا يطالب الناس بالتفاوض، فإنهم يتبنّون في أغلب الأحيان المواقع المكلفة بالنسبة للآخرين. على سبيل المثال، يطلبون تشريعاً يمنع التدخين في المطاعم، بدلاً من أن يطالبوا بمنضدة لا يصل إليها الدخان. ويشيرون بسخط إلى آثار دقيقة من دخان التبغ في الهواء، بينما يهملون الإشعاعات الخطرة التي يضعوها بأنفسهم في الجوّ عن طريق قيادة السيارة إلى المطعم.

من المحتمل أن ننظر إلى المفاوضات بكثير من الاحترام كإجراء اجتماعي لتقليل مشاكل الخارجانية إذا تعلّمنا الاعتراف بالطرق العديدة والوافرة التي نستعملها بها في الحقيقة. الناس الذين يكرهون ضوضاء وقذارة المدينة ينتقلون إلى المناطق البعيدة. الناس الذين يمقتون ثقافة الضواحي يعيشون في بلدات صغيرة. الناس الذين يزدرون عزلة الحياة الريفية يختارون العيش في المدينة. ثقيلو السمع الذين يحصلون على صفقات لعقارات سكنية تحت المطار يقتربون من الطرق. يبحث راكبو ألواح التزلج عن رفاق وبذلك يعزلون أنفسهم بشكل تطوعي عن السبّاحين الذين يكرهون تفادي ألواح التزلج. يدفع آخذ القيلولة 1.59 دولار لصندوق سدادات الأذن ويعيش في سلام فيما بعد مع الدراجة البخارية التي لا يوجد بها كاتم صوت والعائدة للجار المراهق. لن يرضى كلّ شخص بالكامل. لكن التبادل الطوعي يخفّض مجموع التكاليف المفروضة على المتفرجين المعارضين.

على أية حال، لا يمكن أن تكون المفاوضات فعّالة إلا إذا تم تعريف حقوق الملكية بشكل كافٍ. يعمل التبادل الطوعي من أيّ نوع بشكل جيد فقط عندما توافق كلّ الأطراف المعقّدة على من يمتلك ماذا. في بعض الحالات، قد يكون توضيح حقوق الملكية هو كلّ ما يقف في طريق اتفاقية مرضية بشكل متبادل. افترض، على سبيل المثال، أن سميث وبراون (صانعا بيرة الستاوت البيتية في الفصل 2) اختلفا

على قدمين من موقع الخطّ الحدودي الذي يقسّم ملكياتهما. الأمر لا يهمّ كثيراً، لأن كل منهما يريد زراعة الزهور في الشريط المتنازع عليه، إلا بشأن حقيقة أنّ سميث يريد زراعة زهور زينيّة ولدى براون المجموعة التي يحبها قلبها من زهور بتونيا. حتى تحُلّ مسألة من يحقّ له عمل ماذا، لن يزرع أي منهما الزهور، وسيعيش كل منهما مع البديل متدني المستوى من الأعشاب السلطعونية. إذا استأجروا بعد ذلك مسّاح يثبت أنّ سميث في الحقيقة يمتلك الشريط المتنازع عليه، فإن الزهور يمكن أن تزهر أخيراً. و لن تكون الزهور بالضرورة زهور زينيّة! حالما يثبّت بشكل واضح أنّ سميث هو المالك وبالتالي هو من يمتلك الحقّ بتقرير ما الذي سيزرع في الشريط الحدودي، قد تكون براون قادرة على شراء ذلك الحقّ. عاطفة براون لزهور البتونيا يمكن أن تكون قوية جداً بحيث تعرض على سميث 25 دولار في السنة مقابل الحصول على حقّ زراعتها بين قطعتي أرضهما. وإذا فضّل سميث زهور البتونيا مع 25 دولار على زهور الزينيّة *بدون* 25 دولار، فإن الزهور التي ستزهر ستكون زهور البتونيا.

توفّر حقوق الملكية المثبّتة بشكل واضح هو الأساس للمفاوضات.

تقليل الخارجانيات من خلال الحكم

في تقديم مسّاح الحدّ، قدّمنا إجراءً اجتماعياً آخر مهم لتقليل مشاكل الخارجانية: *الحكم*، الذي نعني به *عملية تقرير من له أي حق*. لن يكون الناس قادرين على تحسين مواقعهم من خلال تبادل الحقوق إذا لم يكونوا متأكّدين من الحقوق التي يمتلكها كل واحد منهم ليبدؤوا بها. حقوق الملكية المعرّفة بشكل كافٍ ليست شرطاً كافياً للمفاوضات الناجحة، لكن يبدو أنها شرط ضروري.

يمكن أن تصبح حقوق الملكية، التي لربّما كانت معرّفة بشكل واضح وكافي، مبهمة وغامضة عندما تتغيّر الظروف المحيطة. تطوير تقنيات نسخ رخيصة، كمثال، خلق مقداراً هائلاً من الريبة حول ما يمكن أن يتوقّع أصحاب حقوق الملكية أن يبيعوه بواقعية نظراً للإمكانية الجديدة التي تعطيها ماكينات النسخ لكلّ مالك كتاب. عندما تجعل الظروف المتطوّرة حقوق الملكية المتوافقة سابقاً غير متوافقة، يصبح الحكم إحدى طرق حلّ النزاع.

الحكم يوضح حقوق الملكية.

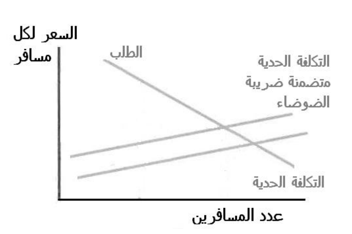
نستعمل مصطلح *الحكم* للإشارة بشكل محدّد إلى نوع القرار الذي يقدّمه المسّاح: قرار يكتشف من له أي حق. أجاب المسّاح على سؤال الملكية عن طريق التحقيق، وليس الاختيار. إذا اتفق سميث وبراون على نقر قطعة نقدية وقلبها في الهواء، فإنهم سيعتمدون على إجراء لا يكتشف لكنه في الواقع يخلق حقوق الملكية. التمييز بين اكتشاف وخلق حقوق الملكية أمر مهم، لأن *الاكتشاف أو الحكم يهدف إلى المحافظة على استمرارية التوقّعات*. في نهاية الفصل 11، أكّدنا على أهمية التوقّعات المستقرّة في ضمان التعاون الفعّال بين أعضاء مجتمع ما. عندما تتغيّر التوقّعات بشكل جذري، تتغيّر قرارات العرض والطلب أيضاً بشكل جذري. هذا بدوره يعدّل الطرق غير المتوّقعة التي تستحث بها التكاليف والمنافع ذات العلاقة بكلّ أنواع الأعمال تغيّر إضافي في العرض والطلب. باختصار، إذا لم يكن هناك أي أحد يعرف ما يمكنه أن يتوقّع، فلا يوجد أحد يعرف ما يجب عليه فعله أو ما سيفعله الآخرون. إنّ النتيجة هي الفوضى. التوقّعات المستقرّة هي حقيقة أخرى من تلك الحقائق التي لم نتعلّم الاعتراف بأهميتها لأننا لا نلاحظ كيفية عمل مجتمع عندما يعمل بشكل جيد.

قضية صاحبة البيت المشتكية

يمكن أن نستعمل رحلات الطائرات التجارية لإظهار أهمية الحكم، أو الاكتشاف بدلا من خلق الحقوق، في حلّ النزاعات على الخارجانيات. خذ بعين الاعتبار حالة ريجريتا ساي (المتنهدة بأسف) (أخت بروفيتا سيكر المتزوّجة) التي تمتلك بيت على بعد 10 أميال من مطار رئيسي، ولكن تحت شارع الطريق الرئيسي مباشرة. قد تقرّر في صباح أحد الأيام – عندما يتقطّع نومها بسبب الطائرات التجارية النفاثة – أنّها تستحقّ تعويضاً. تقرّر أن على المطار أو شركات الطيران أن تدفع شيئاً ما لها، مقابل حرمانها من فرصة استعمال غرفة نومها كمكان للاستراحة والتجديد. إنها ضحيّة خارجانية ما. لذا تقيم دعوى تطلب فيها تعويضاً.

هل يجب *عليها* أن تحصل على التعويض؟ هل *من المحتمل* أن تحصل عليه؟ افترض أنّ ريجريتا اشترت البيت حتى قبل أن يتم التفكير بالمطار، حتى لا يتمكن أي أحد من أن يقول أنّها كانت تعرف الوضع عندما اشترت البيت وتلقّت تعويضها على شكل سعر شراء مخفّض. هل يجب أن تُعوّض؟ إنّ المشكلة أنّ هناك الآلاف من أصحاب البيوت ذوي الادّعاءات الصحيحة على حد سواء. إذا تلقّى أحدهم تعويضاً، فيجب أن يتلقّى الكلّ تعويضاً. لكن إذا تلقّى الكلّ تعويضاً، سيتم فرض تكلفة ثقيلة الوطأة على المطار وشركات الطيران وفي النهاية على مسافري شركات الطيران، إمّا من خلال الخدمة المخفّضة أو الأسعار الأعلى.

للوهلة الأولى، قد يبدو ذلك عادلاً جداً. سترغم الأسعار الأعلى مسافري شركات الطيران على دفع تكاليف الضوضاء التي نشأت كناتج عرضي من سفرهم. لكن يوجد الآن مشكلة جديدة تفرض نفسها على انتباهنا. تجري الخارجانيات في كافة أنحاء المجتمع. هل يجب علينا أن نصحّح لهم جميعاً؟ هل يجب أن يتلقّى أصحاب البيوت تعويضاً مقابل حركة مرور السيارات التي تمر بجانبهم، أو الهندباءات البرية التي تركها جيرانهم تذهب لتنثر البذور، أو هبات مرور مشاة الكلب مع حيواناتهم الأليفة، أو ضوضاء أطفال الحيّ، أو صوت الحصّادات الكهربائية، أو شجرة الكستناء الممتدّة المجاورة للبيت والتي تحجب عنهم الرؤية، أو خسارة الظلّ إذا قلّم جارهم شجرة الكستناء الممتدّة لأنها تحجب عنهم الرؤية؟ عندما ننتهي من أصحاب البيوت، سيكون علينا أن نبدأ بطلب تعويض للمشاة، الذين يعاني العديد منهم من نفس أنواع التكاليف غير المعوّضة التي تصيب أصحاب البيوت. في المراحل النهائية من جهودنا لجعل العالم مثالي، قد نفرض الغرامات على الناس البليدين بشكل خاص ليعوّضوا أولئك الذين يثقلون عليهم.



إننا فقط لا نستطيع عمل ذلك. هناك الكثير من الإراقات؛ سيكون من الصعب جداً تحديد التعويضات الملائمة. حتى الاتّجاه الذي يجب أن تُدفع فيه التعويضات سيكون غير واضحٍ في أغلب الأحيان. ألن يكون ما يتبع هو، على سبيل المثال، فرض الغرامات على الناس الغافلين لتعويض الثقوب التي تزعج حسّاسيتهم؟ من يقول أن الثقوب أسوأ من الأشخاص الفظّين؟

أهمية السوابق

نحن جاهزون للسؤال: هل يجب على ريجريتا ساي، صاحبة البيت الواقع على بعد 10 أميال من المطار والواقعة في مشاكل، أن تعوّض من قبل مسافري شركات الطيران مقابل الإزعاج الذي تعاني منه كنتيجة للرحلات التي يستفيدون منها؟ جوابنا هو: سيكون صعباً بشكل غير عادي وقد يكون من المستحيل عمل ذلك بطريقة عملية وعادلة في نفس الوقت.

على أية حال، سألنا في الأصل سؤالين. كان السؤال الثاني حول ما إذا كان من الممكن لأصحاب البيوت في مثل هذه الظروف أن يتلقّوا التعويضات. الجواب على هذا السؤال هو على الأغلب "لا بالتأكيد". ستحاول المحاكم إنهاء القضية باكتشاف الحقوق التي تملكها الأطراف المتنافسة، وسينتهي أصحاب بيوت بالقليل جداً ليثبتوه لمصلحتهم. على الأغلب، سيكون الاعتبار الحاكم بالتأكيد هو أن كلاً من أصحاب البيوت وأولئك الذين يعملون على تزويد النقل الجوّي قد أمضيا وقتاً طويلاً في توقّع أنه لا يجب دفع مثل هذا التعويض.

تشير هذه التوقّعات إلى حقوق الملكية الخاصة بأصحاب البيوت وشركات الطيران. يمكن أن "تثبت" حتى أنّ أصحاب البيوت التي تبعد 10 أميال عن المطار ليس لديها حقّ قانوني ليتم تعويضها ضد الضوضاء ببساطة عن طريق إثبات أن سعر سوق البيوت التي تقع

تحت شارع الطريق الرئيسي قد سيقفز بشدّة إذا كان قرار المحكمة لمصلحة صاحب البيت. هذا سيكون حدثا غير متوقّع يخلق الأرباح لأصحاب البيوت والخسائر لحملة أسهم شركة الطيران. ظهور هذه التغييرات غير المتوقّعة في القيم سيكون دليلاً قاطعاً على أن الأطراف المتأثِّرة لم تعتقد أنه يمكنها الحصول على مثل هذا التعويض وأن قرار المحكمة بالتّالي قد خلق حقوق ملكية لم تكن موجودة سابقاً.

هناك توضيح إضافي لهذه النتيجة يرسّخ النقطة التي نثيرها. إذا حكم القاضي لمصلحة صاحب البيت في مثل هذه القضيّة، فإن سعر البيوت المتأثِّرة قد يرتفع بمقدار قليلٍ جداً، لأنه من المحتمل أن يشار على مشتري البيت المتوقّعين أنّ القاضي أخطأ ومن المحتمل أن ينقض حكمه عند الاستئناف. إنّ مفهوم الخطأ تعليمي. لا يمكن أن يكون هناك خطأ عندما يخلق القرار الحقوق. الخطأ محتمل فقط عندما يسعى القرار إلى اكتشاف الحقوق التي تسود في الحقيقة ولذا يجب أن توجّه نتيجة القضيّة.

يحاول الحكم، أو محاولة حلّ المطالب المتعارضة عن طريق السعي إلى اكتشاف الحقوق الموجودة حالياً، تفادي القرارات أو النتائج غير المتوقّعة دائماً. إنه يحاول حلّ الخلافات حول حقوق الملكية عن طريق دعم وتعزيز التوقّعات المتمسّك بها على نحو واسع وبشكل واثق. الحكم نتيجة ذلك هو محاولة للإبقاء على استمرارية التوقّعات في وجود تغيّر الظروف. والتوقّعات المستقرّة، نذكّرك مرة أخرى، هي أساس التعاون الفعّال في أيّ مجتمع واسع ومعقّد.

مشكلة التغيير الجذري

الحكم عبارة عن نظرة تطوّرية إلى المشاكل الناشئة بسبب الخارجانيات السلبية. لكن التغييرات أحياناً لا تحدث بسرعة تطوّرية. عندما نُفاجأ بأحداث جديدة جداً بحيث أنّ المبادئ والممارسات الناشئة تزوّد توجيهاً صغيراً في التعامل معهم، فإن الحكم لا يستطيع أن يعمل بشكل جيد جداً. تفرض علينا الإبداعات التقنية في أغلب الأحيان تغييرات سريعة في تشكيلة واسعة من الحالات. عربات الثلوج، والمبيدات الحشرية، وسفن صيد الحيتان التي تعمل بمساعدة رادار ، والمضادات الحيوية، والمفاعلات النووية هي فقط بعض من العديد من الأمثلة التي يمكن الاستشهاد بها من السنوات الأخيرة. عندما يضاعف الإبداع التقني الخارجانيات السلبية بشكل جذري، فقد يتطلّب الأمر قواعد جديدة لحلّ المشاكل.

الطلب لتعاريف جديدة لحقوق الملكية أُحدث أيضاً بسبب الدخول المتزايدة. قبل بضع سنوات بدا الأمريكيون وكأن لديهم اتفاق جماعي على أن الفوائد الاجتماعية من السماح باستعمال الجوّ كمكب للنفايات الصناعية كان أكبر من الأضرار. قضت قوانيننا وعاداتنا بأنّ الجوّ يعود لكلّ شخص وبالتالي فإنه لا يعود لأحد، لهذا السبب كان لأصحاب المصانع الحرية في استعماله وبدون تفكير كإناء للنفايات الصناعية. يمكن أن يبتعد الناس عن المصانع أو يمكنهم أن يشتروا مساحات سكنية بالقرب من المصانع بسعر مخفّض إذا فضّلوا ذلك التوفير على مسرّات الهواء النظيف. في هذه الأثناء، أبقت المصانع على تكاليفها منخفضة عن طريق إطلاق النفايات إلى الجوّ، وعنى هذا توفّر أكبر للسلع التي تنتجها المصانع. لكن الحالة تغيّرت. السلع التي تنتجها المصانع متوفرة الآن بكميات أكبر بكثير، وبدأ العديد من الناس بوضع قيمة حدّية منخفضة عليها. عندما نبدأ بوضع قيمة حدّية أعلى على السماء الزرقاء والهواء النظيف، نبدأ بالتفكير بهم كحقّ لنا. نبدأ بادّعاء حقّ الملكية في هذه السلع البيئية ونطلب من الآخرين أن يتوقّفوا عن وضعها في الاستعمالات غير المتوافقة مع قدرتنا على التمتّع بها. يتطلّب ذلك قواعد جديدة، وليس فقط تطبيق القواعد القديمة على الحالات الجديدة.

تقليل الخارجانيات من خلال التشريع

ندعو خلق قواعد جديدة بالتشريع. الخطّ الفاصل بين الحكم والتشريع ليس واضحاً في الممارسة كما يدّعي قواعد اللعبة يثير دائماً كلّ هذا. لكن التمييز مهم من حيث المبدأ، لأن التشريع يخلق التغييرات في سيادة حقوق الملكية، وتغيير مسألة الإنصاف

ويفرض في أغلب الأحيان تعديلات رئيسية على السلوك. إنّ التحدي بالنسبة لمجتمع ما هو تشريع طرق تتجنّب الظلم الجسيم وتقلّل تكلفة تحقيق الأهداف. سنركّز على ثاني تلك المعايير، ليس لأنه أكثر أهميّة، ولكن لأن النظرية الاقتصادية لديها ما تقوله حول تقليل التكاليف أكثر مما لديها حول تحقيق أقصى حدّ من العدالة.

التشريع يوضّح حقوق الملكية عن طريق إحداثها.

كما قد تكون لاحظت حتى الآن، العديد من المشاكل الاجتماعية التي نشير إليها بكلمة "تلوّث" يمكن أن تحلّل بشكل مفيد كمنتج من الخارجانيات السلبية. الناس لا يوسّخون الهواء أو الماء لأنهم يرغبون ويفضّلون العيش مع هواء قذر وماء قذر، لكن كنتيجة غير مقصودة لنشاط آخر يريدون أن ينشغلوا فيه، مثل استعمال سياراتهم أو إنتاج سلعهم لبيعها. إنهم يهملون التكاليف المراقة لأنها لا تبدو مهمّة. ذهاب السائقين إلى العمل وعودتهم منه يوسّخ هواءهم الخاص، لكن ليس بذلك المقدار الذي يكفي لملاحظته، بينما ركوب الحافلة سيكون (في حكمهم) إزعاج كبير. إنهم يهملون حقيقة أنّهم يوسّخون أيضاً هواء آلاف الناس الآخرين وأن الكثير من قطرات الوسخ الصغيرة جداً لإحداث أيّ فرق ملحوظ تتجمّع لتشكّل كمية ضخمة من الوسخ، والتي تسبب فرقاً كبيراً. مع هذا، كلّ مساهم في المشكلة يتصرّف وكأن المنفعة الشخصية من قيادة سيارته تتجاوز في قيمتها التكلفة الإضافية الصغيرة جداً التي يفرضها هذا التصرف على كلّ شخص في المجتمع. النتيجة النهائية قد تكون كارثية. يبدو أن الحلّ هو تذويت تلك الخارجانيات من خلال تشريع جديد.

إنّ قانون القيود الطبيعية هو منهج شائع لمشكلة التلوث. إنه يدعى "القيادة والسيطرة". بعد تاريخ معين، لن يُسمح لأي شخص إطلاق أكثر من العديد من جزيئات هذه المادة أو تلك إلى نظام الهواء أو الماء. سيخفق هذا المنهج على الأغلب في تقليل التكلفة بالتأكيد لكلّ وحدة تخفيض تلوّث. إنه

يهمل مجموعة متنوعة من الطرق التي يمكن بواسطتها عادة تحقيق هدف معيّن، وبناءً على ذلك، يعرض بضعة حوافز للناس للبحث عن البديل الأقلّ تكلفة وتطبيقه. سنستعمل مثال مبسّط لدرجة كبيرة لعرض بعض مبادئ ضبط التلوث التي تستحقّ أن تكون مفهومة بشكل أفضل.

استعمال "القيادة والسيطرة" لتقليل التلوث هو منهج متصدّع.

تقليل التكاليف

افترض أن كلّ "اليوك" الذي يفسد الهواء فوق مدينة أركادية يأتي من ثلاثة مصادر: مصنع "أ"، ومصنع "ب"، ومصنع "ج". الجدول رقم 12–1 يعرض كميات اليوك التي يضعها كلّ مصنع في الهواء شهرياً والتكلفة الشهرية على كلّ مصنع لتقليل إشعاعاته من اليوك. دعنا نفترض الآن أنّ وكالة حماية البيئة (EPA) قرّرت أنّه، بسبب سوء اليوك وضرره على الرئتين، يجب أن تقلّ الـ90,000 وحدة من وحدات اليوك إلى 45,000 وحدة في الشّهر. قد تسأل، لم لا يتم تقليلها إلى صفر؟ لأن وكالة حماية البيئة قرّرت أنّ تكلفة تقليل الإشعاعات إلى صفر ستتجاوز المنافع. ربما قليل من اليوك لا يؤذي رئتي أي شخص، كما أنها ليست مرئية حتى. سنهمل العملية التي وصلت فيها وكالة حماية البيئة إلى تلك النتيجة وسنفترض ببساطة أنّ القرار أُخِذ على أساس أفضل المعلومات العلمية المتوفرة ومع اعتبار مستحق لمصالح عامّة شعب أركادية. نريد أن نسأل عن أفضل طريقة لتحقيق الهدف.

جدول 12–1 **اليوك في أركادية**

	وحدات اليوك المشعة شهرياً	**تكلفة تقليل الإشعاعات، دولار لكل وحدة**
مصنع "أ"	15,000	1
مصنع "ب"	30,000	2
مصنع "ج"	45,000	3

هناك عدّة طرق لعمل ذلك. يمكن لوكالة حماية البيئة أن تمنع أيّ مصنع من إشعاع أكثر من 15,000 وحدة من اليوك في الشّهر. ذلك سيرغم مصنع "ب" على تقليل إشعاعاته بمقدار 15,000 وحدة بتكلفة شهرية مقدارها 30,000 دولار ومصنع "ج" على تقليل إشعاعاته بمقدار 30,000 وحدة بتكلفة شهرية مقدارها 90,000 دولار، مما يعني أن التكلفة الكلية ستكون 120,000 دولار. بدلاً عن ذلك، يمكن لوكالة حماية البيئة أن تطلب من كلّ مصنع تقليل إشعاعاته إلى النصف. سيدفع مصنع "أ" عندئذ 7,500 دولار لتقليل إشعاعاته بمقدار 7,500 وحدة؛ وسيدفع مصنع "ب" 30,000 دولار لتقليل إشعاعاته بمقدار 15,000 وحدة؛ وسيدفع مصنع "ج" 67,500 دولار لتقليل إشعاعاته بمقدار 22,500 وحدة. ستكون التكلفة الكلية 105,000 دولار، طريقة أقل تكلفة لتحقيق الهدف. طريقة أقل تكلفة من ذلك ستكون عندما تطلب وكالة حماية البيئة من كلّ مصنع تقليل إشعاعاته بمقدار 15,000 وحدة. سيدفع مصنع "أ" عندئذ 15,000 دولار لإزالة كلّ الـ15,000 وحدة من إشعاعاته؛ سيدفع مصنع "ب" 30,000 دولار لإزالة نصف إشعاعاته؛ وسيدفع مصنع "ج" 45,000 دولار لتقليل إشعاعاته بمقدار الثلث. هذه الطريقة تمكّن أركادية من تحقيق الهدف بتكلفة كلية مقدارها 90,000 دولار فقط.

أ: 1 دولار × صفر = صفر دولار
ب: 2 دولار × 15،000 = 30،000 دولار
ج: 3 دولار × 30،000 = 90،000 دولار

أ: 1 دولار × 7،500= 7،500 دولار
ب: 2 دولار × 15،000 = 30،000 دولار
ج: 3 دولار × 22،500 = 67،500 دولار

كما يمكنك أن ترى، تنخفض التكلفة الكلية بثبات كلما وُضِع المزيد من عبء تقليل إشعاعات

أ: 1 دولار × 15،000=

اليوك على المصنع "أ"، الذي يمكنه أن يقلّل الإشعاعات مقابل 1 دولار لكلّ وحدة، وكلما وُضِع عبء أقل على المصنع "ج"، الذي يمكنه فقط أن يقلّل الإشعاعات بتكلفة مقدارها 3 دولارات لكلّ وحدة. إذن لو كانّ هدفنا هو تقليل الإشعاعات إلى المستوى المقبول والبالغ 45,000 وحدة بأقل تكلفة، فلم لا نفرض كلّ المسؤولية على المصنع "أ" والمصنع "ب"؟ إذا سمحت وكالة حماية البيئة للمصنع "ج" بالاستمرار في عمل ما يعمله حالياً في حين تطلب من المصانع "أ" و"ب" تقليل إشعاعاتها بشكل كلّي، فإن التكلفة الكلية لتحقيق الهدف ستنخفض إلى 75,000 دولار.

15،000 دولار
ب: 2 دولار × 15،000 = 30،000 دولار
ج: 3 دولار × 15،000 = 45،000 دولار

أ: 1 دولار × 15،000= 15،000 دولار
ب: 2 دولار × 30،000 = 60،000 دولار
ج: 3 دولار × صفر = صفر دولار

لم لا؟ حسناً، الظلم من كلّ ذلك قد يكون سبباً جيداً جداً لعدم فرض كلّ التكاليف على المصانع "أ" و"ب" في حين السماح للمصنع "ج" بالهروب الكامل. مع ذلك، تقليل التكاليف ليست هي الاعتبار الوحيد عندما يحاول المسؤولون الحكوميون أن يحققوا هدفاً ما؛ الإنصاف هو أيضاً معيار مهم لتقييم قرارات الحكومة. يبدو الأمر، في ظاهره، أنّ الملوّثين الأصغر في أركادية سيعاقبون على كونهم قادرين على تقليل إشعاعاتهم بتكلفة أقل مما يمكن أن يقوم به الملوّث الأكبر. هل من المحتمل أن وكالة حماية البيئة سترغب في اختيار هذه الطريقة؟

طريقة أخرى: فرض ضريبة على الإشعاعات

دعنا نرجئ ذلك السؤال وندرس المشكلة بشكل إضافي. افترض أنّ وكالة حماية البيئة EPA لا تعرف حقاً كم ستكون تكلفة تقليل كلّ وحدة تلوث من كلّ مصدر. ذلك معقول أكثر بكثير من فرضيتنا الأصلية، لعدّة أسباب. سيكون الملوّثون أنفسهم في أفضل موقع لمعرفة التكاليف الفعلية، لكنّهم أيضاً سيمتلكون حافز للمبالغة في تكاليفهم في الطلبات قبل وكالة حماية البيئة EPA أو عامة الجمهور. علاوة على ذلك، المبالغة لن تكون خادعة بشكل كامل، لأنه لا أحد أبداً يعرف بالضبط تكاليف شّيء لم يجرّب لحدّ الآن، وتقديرهم عند ذلك المستوى العالي هو مجرد حصافة عادية، خاصة إذا كانت التقديرات الأعلى تعني فرض تكاليف أقل. أخيراً، مع أنه يمكن تقليل التكاليف عادة من خلال البحث والتجربة، لا يمكن لأحد أن يتوقّع النتائج التي ستنتج من البحث والتجربة. ما هو الحلّ الأقلّ تكلفة عندما تُواجه وكالة حماية البيئة بهذا النوع من ندرة المعلومات؟

ستكسب وكالة حماية البيئة تصفيق العديد من الاقتصاديين إذا استجابت لهذه الحالة بفرض ضريبة على كلّ وحدة من الإشعاعات وسمحت بعد ذلك لكلّ طرف بالاستجابة كما يعتقد أنه الأفضل. إذا كنت موافقاً على اعتبار التلوث تكلفة مراقة، أي تكلفة لا تحمل من قبل منتجها، فإن فرض ضريبة على نشاطات التلويث ستكون ذات منطق جيد. إذا كان من الممكن وضع الضريبة على كلّ وحدة ملوّث بطريقة ما بحيث تكون مساوية للتكلفة المراقة لكلّ وحدة، فسيتم تحمّلها من قبل المنشئ والمستفيد المفترض من التكاليف. إذا كان ذلك يجعل استمرار نشاط التلويث مكلف جداً، فإنه سيتوقّف، كما يجب أن يحصل إذا كانت تكاليفه أكبر من منافعه. إذا كانت المنافع لا تزال تزن أكثر من التكاليف بعد دفع الضريبة، فإن نشاط التلويث سيستمرّ، ولكن بنسبة أقل لأنه أكثر تكلفة الآن. لكن في تلك الحالة سيكون دخل الضريبة متوفراً لتعويض – لشراء موافقة – أولئك الذين تسقط عليهم التكاليف المراقة.

افترض أنّ وكالة حماية البيئة امتنعت عن إخبار أيّ مصنع بمقدار ما عليه أن يقلّل من إشعاعاته وطلبت من المصانع ببساطة أن يدفعوا ضريبة مقدارها 2.01 دولار عن كلّ وحدة "يوك" تشعّها شهرياً. ذلك سيتعامل مع كلّ مصنع على قدم المساواة، الأمر الذي يبدو عادلاً. كيف ستستجيب المصانع؟ سيجد المصنع "أ" أن إزالة كلّ إشعاعاته ستكون بالنسبة له أرخص من دفع الضريبة. وكذلك الحال بالنسبة للمصنع "ب". أما المصنع "ج"، من الناحية الأخرى، فسيجد أن دفع الضريبة والاستمرار بإشعاع 45,000

وحدة من وحدات "اليوك" في الشّهر أكثر فائدة له. وبالتالي ستكون التكلفة الكلية لتقليل إشعاعات "اليوك"

إلى النصف 75,000 دولار وكلّ المصانع ستعامل على قدم المساواة. لاحظ أن مبلغ الـ 90,450 دولار من الضرائب الذي سيدفعه المصنع "ج" بموجب هذه الخطّة سيكون من قبل تحويل الثروة إلى بقيّة المجتمع بدلاً من تكلفة صافية. ستدفع المصانع "أ" و "ب" كلّ تكاليف برنامج تخفيض التلوث، بينما المصنع "ج" سيعوّض المجتمع عن حقّ الاستمرار بإشعاع 45,000 وحدة من وحدات "اليوك" كلّ شهر.

أ: 2.01 دولار > التكلفة
ب: 2.01 دولار > التكلفة
ج: 2.01 دولار < التكلفة

إنّ مهمّة وكالة حماية البيئة هي أن تقارن التكاليف الحدية من تخفيض الإشعاعات مع المنافع الحدية. إن استعمال الضرائب يمكّن وكالة حماية البيئة من اكتساب المعلومات حول هذه التكاليف والمنافع عن طريق ملاحظة ما يحدث عندما تفرض ضريبة على الملوّثين حسب تكاليف التلوث المقدّرة بشكل مختلف. إنها نظرة تعير نفسها للتعلّم بالتجربة. والحصول على معلومات موثوقة حول التكاليف والمنافع أمر ضروري لأيّ برنامج حماية بيئية يهتمّ برفاهية الإنسان.

رخص للتلويث؟

دعنا نعود الآن إلى السؤال الذي سألناه لكن أرجأنا الإجابة عليه. بعد مقارنة تكاليف الطرق المختلفة لتقليل تلوث الهواء، سألنا فيما إذا كان من المحتمل في مثل هذا الحالة أن تختار وكالة حماية البيئة الطريقة الأقلّ تكلفة. أجّلنا الإجابة لكي نحاول أن نبرهن أنّ التوجيهات الطبيعية من أيّ نوع – طريقة "القيادة والسيطرة" – كانت عموماً أدنى من الضرائب كطريقة للسيطرة على التلوّث. بفرض ضريبة على الإشعاعات، نقيّد مساعدة نظام السعر في حلّ مشكلتنا. لكن طريقة فرض الضريبة ليست شائعة مع عامة الجمهور لسبب سيجعل أمر إصدار المجموعة الأقلّ تكلفة من التوجيهات الطبيعية صعباً أيضاً على وكالة حماية البيئة. اكتسبت الضرائب على التلوث البطاقة الانتقاصية المسماة "رخص للتلويث"، الأمر الذي يبدو إلى حد كبير كرخصة رسمية لارتكاب الجرائم.
على أية حال، يفترض هذا الأمر سؤالاً مهماً. في حين أننا قد نرغب باعتبار بعض من أفعال التلوّث كأفعال غير مرغوبة بشكل متأصل جداً بحيث يجب أن يمنعوا تماماً، إلا أنه من الواضح أننا لا نريد أن نأخذ هذا الموقف تجاه أغلب ما ندعوه الآن بالتلوث. إن نشاطات التلويث التي ينشغل فيها الناس هي بشكل عام نشاطات تولّد منافع، منافع كبيرة جداً أحياناً، للناس الآخرين بالإضافة إلى منافع لأنفسهم. قبول هذه النشاطات يعني قبول التلوّث، سواء أردنا الاعتراف بذلك أم لم نرد. التلوث ككلمة، قد تضلّلنا هنا. من الناحية التاريخية، كان للمصطلح دلالة أخلاقية قوية، كما سيشير إليه أيّ قاموس جيد. في الأدب الكلاسيكي، فعل التلويث أفسد كامل المجتمع. "رخصة للتلويث" في مثل هذه السياق هي مثل رخصة لارتكاب أعمال غير أخلاقية أو إجرامية. لكن بالتأكيد لا أحد يريد أن يقول أن أصحاب البيوت الذين يشغلّون أفرانهم وبالتالي يضعون "الملوّثات" في الهواء يتصرفون بطريقة لا أخلاقية أو إجرامية. يجب أن ينظر إلى معظم التلوث كتكلفة، وليس كجريمة، ولذا يجب أن "يرخّص" إذا كانت التكلفة أقل من قيمة المنافع المرتبطة بها والمحسوبة بشكل صحيح.

الكفاءة والإنصاف

يعترض بعض الناس أيضاً على الضرائب التي تفرض على الملوّثين لأنهم يعتبرون أن مثل هذه الضرائب جائرة أساساً. إنهم يفترضون وضع كامل عبء تقليل التلوث على الفقراء بينما يسمحون للأغنياء بالاتّجاه يميناً نحو إفساد البيئة. اختيار الناس الذين يجب أن يقلّلوا تلوثهم على أساس تكلفة عمل ذلك بالنسبة لهم، الأمر المطلوب من قبل الحلّ الأقلّ تكلفة، يبدو أيضاً اعتباطي وظالم بالنسبة للعديد من الناس. على أية حال، جزء مهم من أيّ رد على أولئك الذين يثيرون مسألة الإنصاف هو بيان إمكانية التوصّل إلى الحلّ الكفء

وحلّ مسألة الإنصاف بطرق مختلفة. بكلمات أخرى، لا يجب علينا أن نلزم أنفسنا بوضع التكاليف على أيّ أطراف محدّدة عندما نختار الحلّ الأكثر كفاءة. يمكن لحالة أركادية ثانية أن تقدّم لنا إيضاحاً.

افترض أنّ وكالة حماية البيئة لسبب ما تريد أن تفرض كامل تكلفة تقليل التلوث على المصنع "ج" – ربما لأن المصنع "ج" هو أفضل من يمكنه تحمّلها، أو لأنه الملوّث الأكبر، أو لأنه كان آخر مصنع تأسّس في أركادية. مهما كان السبب، كلّ ما ستحتاجه وكالة حماية البيئة هو أن تخبر مديري المصنع "ج" بأنّه يجب عليهم أن يقلّلوا الإشعاعات التي يصدروها في الهواء الأركادي بمقدار 45,000 وحدة أو أن يدفعوا 2.01 دولار لكلّ وحدة يخفقون بسببها في الوصول إلى ذلك الهدف. سيقوم مديرو المصنع "ج" بعد ذلك بالبحث عن الطريقة الأقلّ تكلفة لتقليل الإشعاعات بمقدار 45,000 وحدة. إذا امتلك المديرون المعلومات الموجودة في الجدول 12–1، فإنهم سيعرضون على المصنع "أ" مبلغ 15,000 دولار إضافة إلى بضعة مئات من الدولارات لإزالة كلّ إشعاعاته وسيعرضون على المصنع "ب" مبلغ 60,000 دولار إضافة إلى مبلغ قليل ليقوما بعمل الشيء نفسه. وهكذا سيقلّل المصنع "ج" مستوى الإشعاعات إلى المستوى المستهدف. لكن بدلاً من دفع 135,000 دولار للقيام بإنجاز العمل بأنفسهم، سيدفع مدراء المصنع "ج" ما مجموعه 75,000 دولار إلى المصنعين "أ" و "ب" للقيام بالمهمّة نيابة عنهم.

تجارة الإشعاعات

تقليل التلوث هو إلى حد كبير مثل أيّ نشاط نافع آخر في أن البعض أكثر كفاءة في عمله من الآخرين. كما نكسب من تناول غذائنا، ومن الألعاب، ومن مستحضرات التجميل المنتجة من قبل أولئك اصحاب الفائدة المقارنة في إنتاجها، نكسب أيضًا من امتلاك هواء نظيف إضافي منتج من قبل أولئك أصحاب الفائدة المقارنة الأكبر في عمله. لكن الفوائد المقارنة مستغلّة من خلال التبادل. لهذا السبب تعتبر طريقة فرض الضريبة لتقليل التلوّث بشكل عام متفوّقة على الطريقة التي تفرض القيود الطبيعية على شركات معيّنة. تحاول طريقة فرض الضريبة تعديل التكاليف النقدية النسبية لعكس القرارات الجديدة حول من يمتلك أي حق. لكنّها تترك بعد ذلك جميع الأطراف أحرار في المتاجرة على أساس فوائدهم المقارنة الخاصة وفي ضمان الأهداف الاجتماعية الجديدة بالأسلوب الأكثر كفاءة.

مفهوم الفقاعة

أخذت وكالة الحماية البيئية خطوة كبيرة في الاتّجاه المقترح من قبل هذا التحليل في عام 1979 عندما أصدر تعليمات جديدة للسماح بالمبادلات وتشجيعها بين مصادر تلويث الهواء. بدلاً من وضع حدود صارمة على الإشعاعات المسموح بها من كلّ مدخنة، ستسمح وكالات التنفيذ للمصانع بتجاوز الحدود عند نقطة ما إذا كان بإمكانهم أن يحقّقوها عند نقطة أخرى. يمكنهم أن يتظاهروا أنّ هناك فقاعة عملاقة فوق كامل المصنع (من هنا كان اسم هذه الطريقة – مفهوم الفقاعة) ويسيطرون على الإشعاعات الكلية الداخلة في الفقاعة. بموجب هذه السياسة، يمكن للشركات أن تقلّل تكلفة الوصول إلى المستوى المستهدف لنوعية الهواء عن طريق السماح للإشعاعات بالارتفاع حيثما تكون السيطرة عليها مكلفة بشكل خاص وتحقيق ذلك المستوى أينما يكون من الممكن تقليل الإشعاعات بتكلفة أقل.

تم تحدّي هذه الطريقة في المحكمة من قبل مجموعات بيئية، تلك التي ادّعت بأنّ هذه الطريقة سمحت لمزيد من التلوث بالحدوث في المناطق التي كانت نوعية الهواء فيها أصلاً غير مطابقة لمعايير وكالة حماية البيئة. لا يجب السماح لشركة ما بقذف مواد بغيضة من المدخنة "أ" فقط لأنها قلّلت الإشعاعات من المدخنة "ب". لقد جادل اختصاصيو البيئة في أنه إذا كان من الممكن تقليل الإشعاعات من "ب" بتكلفة منخفضة، فإنها يجب أن تُقلّل. لكن لا يجب السماح للإشعاعات من "أ" أن تزيد. افترضت حجّة اختصاصيي البيئة ضمنياً بأنّ هناك سلعة واحدة فقط: هواء نظيف.

رفضت المحكمة العليا هذه الحجّة في عام 1984، فاتحة بذلك الطريق أمام المعامل والمصانع الموجودة حالياً للتوسّع في النطاقات مع مشاكل نوعية الهواء (بدون تدهور نوعية الهواء)، ومشجّعة وكالة حماية البيئة على السير خطوة واحدة أخرى للأمام. إذا كان لا بد من السماح للشركات والمصانع بالقيام بالمبادلات الداخلية لمصلحة الكفاءة، أو تحقيق أهداف معطاة بأقل تكلفة ممكنة، فلماذا لا يُسمح لمثل هذه المبادلات فيما بين الشركات أيضاً؟ إذا أرادت شركة تزويد الكهرباء أن تبني مصنع توليد طاقة جديد لإرضاء طلبات زبائنها، فقد تكون قادرة على عمل ذلك بدون الإساءة إلى نوعية الهواء عن طريق إقناع شركة أخرى بتقليل إشعاعاتها بالمقدار الذي ستنشر فيه الشركة الإشعاعات. في الواقع، سيسمح للشركات بشراء وبيع "حقوق التلويث".

لم يرضي ذلك أبداً اختصاصيي البيئة الأكثر تحمساً، الذين جادلوا بأنّه لا أحد يمتلك "حقّ التلويث" وبالتالي لا يوجد أي أحد آخر يمكنه أن يشتريه. على أية حال، إنّ الفرضية مشكوك فيها. تمتلك الشركات في الحقيقة حقوق إفراغ مواد بغيضة إلى الهواء، كما أُثبت ذلك بواسطة حقيقة إنّهم يعملون ذلك بشكل مفتوح ولا يغرّموا. إن عندهم كلاً من "حقوق التلويث" الفعلية والقانونية. بقبول وتوضيح تلك الحقوق، سمحت وكالة حماية البيئة بتطوّر سوق لمثل هذه الحقوق، الأمر الذي عنى بدوره أنّ الشركات يمكنها أن تشتري برامج ضبط التلوث من شركات أخرى لديها فائدة مقارنة في ضبط التلوث. إذا سمحت وكالة حماية البيئة للشركة المشترية فقط باستعمال نسبة مئوية معينة من الحقوق المشتراة – لاستعمال 100، على سبيل المثال، يجب أن تشتري 130 – فيمكنها أن تستخدم مفهوم الفقاعة الموسّع في خدمة الهواء الأنظف بتقدّم تدريجي. لاحظ، أيضاً، أنّ أولئك الذين يريدون أن يكون الهواء حتى أنظف مما تتطلّبه وكالة حماية البيئة EPA ، قد يكونون قادرين، بموجب هذا النظام، على شراء "حقوق تلويث" وسحبهم.

على أية حال، لن يعمل النظام ما لم تعرّف الحقوق بشكل واضح وأصبح من الممكن الاعتماد عليها. لن يرغب أي فرد أو مجموعة بشراء الحقوق لسحبها إذا كان من الممكن أن تستجيب السلطات التنظيمية عن طريق خلق حقوق جديدة لتحل محل تلك المسحوبة. ولن تكون الشركات راغبة بدفع المال لشراء الحقوق إذا كانوا يعتقدون أنّه يمكنهم أن يحصلوا على نفس تلك الحقوق من السلطات التنظيمية فقط بقليل من الضغط. وتفضّل الشركات أكثر بكثير استثمار الموارد في اكتشاف وابتكار طرق لتقليل إشعاعاتهم تحت ما هو مسموح لهم بثّه قانونياً إذا عرفوا أنّه يمكنهم أن يبيعوا النتائج إلى شخص آخر.

إنّ تنظيف الهواء تحدٍّ بيئي صعب على نحو استثنائي. إنّ مصادر تلوّث الهواء عديدة ومن الصعب مراقبتها. وستكون تكاليف تنظيف الهواء، بدلالة المنافع المتخلّى عنها، في أغلب الأحيان أعلى بكثير مما نميل إلى افتراضه عندما نفكّر في المصانع بشكل خاص (حيث يعمل ناس آخرون) وننسى بسهولة مداخننا الخاصة، وأنابيب عوادم السيارات، والشواء في الفناء الخلفي، والمرشّات البيتية. إن المنافع الهائلة من الهواء الأنظف، مقترنة بالتكاليف العالية لإنجازها، يجب أن تجعلنا نقدّر أيّ نظام يمكنه أن يعطينا أكثر مما نريد بتكلفة أقل.

الحقوق والمشكلة الاجتماعية للتلويث

لا نريد أن نختتم هذا الفصل بالمصادقة على الكفاءة، لأن عدم الكفاءة ليست هي المشكلة الأساسية. التلوث شأن اجتماعي وسياسي كبير في هذا الوقت لأن الناس يختلفون حول الحقوق. يبدأ ناس أكثر بالقول: "أنت تحصل على منافعك بفرض هذه التكلفة عليّ (أو علينا)، لكنّك لا تمتلك أي حقّ أخلاقي لعمل ذلك ولذا لا يجب أن يكون عندك أي حقّ قانوني". قد يكون من الصعب جداً حلّ خلافات من هذا النوع. تقترح طريقة التفكير الاقتصادية بضعة مبادئ قد تكون مصدر عون مهم لنا عندما نبدأ المهمّة.

المبدأ الأول هو أنّ الطلب لا يكون أبداً غير مرن بشكل تام لأيّ سلعة، لا يكون كذلك حتى لسلعة الهواء النظيف. يجب أن نقرّر مقدار ما نريد، مع إقرار حصيف بأنّه يمكن الحصول على المزيد فقط عن طريق التخلّي عن كميات أكبر من السلع الأخرى التي نحن بحاجة إليها أيضاً.

المبدأ الثاني هو أنّه يجب علينا أن نترك للناس أكبر قدر ممكن من الحرية لاختيار طرقهم الخاصة للتكيّف. إذا كان هدفنا هو تقليل احتراق الوقود المستخرج، على سبيل المثال، فإننا بحاجة إلى ترك الناس يختارون الوسائل التي تقلّل التكلفة عليهم. يجب علينا أن نتفادى "القيادة والسيطرة"، التي ترفع تكلفة إنجاز أيّ هدف بشكل نموذجي، وبرفع التكلفة، تزيد أيضاً مقاومة الهدف نفسه. إن استعمال نظام السعر يقلّل التكاليف. ترك الناس يتبادلون يقلّل التكاليف أيضاً.

أخيراً، يجب أن نتذكّر أهمية حقوق الملكية الثابتة. عندما يعرف الناس ما هي القواعد ويمكنهم أن يعتمدوا على أنها لن تتغيّر بشكل اعتباطي، فإن تكاليف الصفقة ستقلّ والتعاون الفعّال سيزيد.

ازدحام حركة المرور كخارجانية

لكن ولعنا بالحقوق يعمينا أحياناً عن العالم الحقيقي، كما في حالة ازدحام حركة المرور. يصنّف ازدحام حركة المرور بثبات من قبل الأمريكيين كأحد أكثر مشاكل الحياة الحضرية إلحاحاً. عندما تفكّر في الموضوع، تراها مشكلة اجتماعية من النوع المحيّر لأن الأشخاص الذين يعترضون عليها هم تماماً نفس الأشخاص الذين يخلقوها. على أية حال، عندما تفهم مفهوم الخارجانيات يتبخّر اللغز. يعتبر الازدحام خارجانية سلبية، أي أنّه تكلفة ولّدها الناس الذين لا يأخذونها بالحسبان عندما يتخذون قراراتهم. إن كل ما يأخذونه في الحسبان هو التكاليف التي يخلقها السائقون الآخرون فقط.

ماذا سيحدث إذا أقنعنا السائقين بتذويت خارجانيات ازدحام حركة المرور؟ إذا تمكنّا من أن نجد طريقة لقلب تكاليف الازدحام على السائقين الذين أحدثوها، ماذا سيحدث؟ إنهم سيقودون سياراتهم فقط عندما تتجاوز المنافع الحدّية من القيادة التكاليف الحدية. كلّ شخص يقوم بذلك الآن، بالطبع؛ لكن بموجب ممارساتنا الحالية، تلك التكاليف لا تتضمّن التكاليف المفروضة على الناس الآخرين. إذا كان على السائقين دفع تكاليف الازدحام الحدّية التي فرضها قرارهم بالقيادة على الناس الآخرين بالإضافة إلى تكاليفهم الخاصة، فإنهم سيختارون أن يقودوا بشكل أقل. سيقودون فقط عندما تكون المنفعة الحدّية الخاصة بهم أكبر من مجموع التكاليف الحدية على كلّ شخص في المجتمع. يمكن لكلّ السائقين أن يكونوا أفضل حالاً! لن تكون الشوارع مزدحمة. سيصل السائقون إلى حيث هم ذاهبون بدون أن يعلقوا في حركة المرور. سيختار السائقون البدائل لرحلات السيارات تلك ذات القيمة الحدّية الأقل وبذلك يخفّضون على كلّ الأشخاص تكلفة القيام برحلات ذات القيمة الحدّية الأكبر. ومن غير ريب تقريباً ستزداد نوعية البدائل. سيصبح تشكيل اشتراكات السيارات أسهل؛ ستتحرّك الحافلات بسرعة أكبر خلال الشوارع غير المزدحمة الآن وستعمل بتكرار أكثر بكثير استجابة للطلب المتزايد. كم سيكون ذلك رائعاً – لو كان هناك طريقة ما لتذويت الخارجانيات!

قيادة السيارة بدون الحاجة لدفع ضريبة أفضل لنا جميعاً لكنها مكلفة جداً علينا جميعاً.

هناك طريقة. إنها تدعى *التسعير*. يدعوها الاقتصاديون *تسعير الازدحام*. كل شخص آخر تقريباً يدعوها ضرائب قيادة السيارة ولا يريد سماع أيّ شيء أكثر حولها. "أدفع للطرق مع ضرائب غازوليني؛ لا أريد أن أدفع ثانية مع ضريبة". لكن ضرائب الغازولين تدفع تكلفة بناء الطرق، وليس تكلفة استعمالها. إنها التكلفة المهملة لاستعمالها التي تولّد الازدحام الذي يشتكي منه كلّ شخص. نواجه ازدحام المرور لأن الحكومة، التي تمتلك الطرق، تسمح لكلّ الأشخاص باستعمالها بدون دفع أي رسوم. إذا كان مطلوباً منّا جميعاً دفع رسوم على أساس التكاليف التي تفرضها قيادتنا للسيارة على الآخرين، فإنه يمكننا أن نزيل الازدحام.

توجد الآن تقنية يمكن من خلالها أن يُفرض على السائقين أسعار معدّلة بشكل دقيق حسب مستوى الازدحام (التكاليف الخارجية). فضلاً عن ذلك، يمكن أن يتم عمل كلّ ذلك بشكل تلقائي بدون أن يضطر كل شخص للتوقّف ودفع ضريبة. يمكن أن ترسل الفواتير في نهاية الشّهر. التقنية لم تستعمل لأن الناس معادون جداً لفكرة الضرائب ذاتها؛ إنهم يفترضون أنّ لديهم حقّ القيادة بشكل مجّاني على الشوارع التي تُدفع لها ضرائبهم. إنهم يعتقدون فقط أنّ الضريبة ستأخذ مالاً من جيوبهم، ولا يدركون أنّ نظام تسعير الازدحام مدار بشكل جيد يمكن أن يحدث منافع ذات قيمة أكبر بالنسبة لهم من التكاليف التي سيدفعوها على شكل ضرائب. هذه حالة أخرى يمكن فيها لتسعير سلعة نادرة، مساحة الشارع الحضري في هذه الحالة، أن يقلّل تكاليف الحمل الساكن وبذلك يجعل جميع الأطراف أفضل حالاً.

نظرة سريعة

تفرض الأعمال التي يقوم بها الناس في أغلب الأحيان تكاليف على الآخرين لا يأخذها هؤلاء الناس في الحسبان. يشير الاقتصاديون إلى هذه التكاليف كتكاليف مراقة أو خارجانيات سلبية.

تتضاعف الخارجانيات السلبية بسرعة في المجتمعات الصناعية الحضرية. حتى عندما تكون التكاليف المراقة لأعمال معيّنة أكبر من المنافع بالنسبة للمتصرفين، كثيراً ما ستمنع تكاليف الصفقة الناس من المفاوضة من أجل ترتيبات أكثر إقناعاً.

المفاوضات هي الإجراء القياسي الذي يستعمله أعضاء مجتمع ما لضمان تعاون وموافقة الآخرين بدون فرض تكاليف غير مرغوب بها على أحدهم الآخر. حقوق الملكية المعرّفة بشكل جيد تسهّل المفاوضات عن طريق تقليل تكاليف الصفقة.

يمكن أن تُحلّ المطالب المتعارضة لحقّ ما في أغلب الأحيان عن طريق فحص المبادئ والممارسات الناشئة. يُحافظ الحكم بهذه الطريقة على استمرارية توقّعات الناس. حقوق الملكية غير الواضحة والتغيّرات الاعتباطية في هذه الحقوق تجعل التعاون الاجتماعي أكثر صعوبة عن طريق جعل التخطيط بثقة أمر أكثر صعوبة على أي شخص.

قد يجعل التغيّر الاجتماعي السريع أو الجذري حلّ المطالب المتعارضة لحقّ ما أمر صعب جداً من خلال الحكم الذي طلب التشريع له. يستلزم التشريع إنشاء قواعد جديدة لتأسيس وتعريف ما يمكن أن يعمله الناس بالمصادر التي تقع تحت سيطرتهم.

ستنتج القواعد الجديدة حلولاً أقلّ تكلفة لمشاكل الخارجانية السلبية، مثل "التلوّث"، إذا جعلت هذه القواعد تبادل الحقوق والالتزامات أمراً أكثر سهولةً على الناس. الضرائب على التكاليف المراقة غير المرغوب بها وأنظمة تجارة "حقوق التلوث"، تزوّد حوافز مناسبة للملوّثين وتسهّل ترتيبات منخفضة التكلفة لتقليل التلوّث. إنّ ما يسمّى بمنهج القيادة والسيطرة، على النقيض، يولي اهتماماً بالمعلومات ومشاكل التحفيز التي تتحدّى أيّ سياسة تهدف إلى تقليل التلوث بشكل أقلّ بكثير مما تقوم به الأنظمة المتأثّرة بالسوق.

أسئلة للمناقشة

مسؤولون في ريفر إيدج، في نيو جيرسي، مرّروا نظاماً يمنع السكّان من إيقاف السيارات ذات لوحات الرخصة التجارية أو ذات اللافتات على الأبواب في ممراتهم ليلاً.

هل ولّد الأشخاص الذين يوقفون تلك السيارات خارجانيات سلبية؟

لماذا اختار أولئك الأشخاص الذين كرهوا رؤية مثل هذه السيارات في حيّهم الضغط لوضع نظام جديد بدلاً من التحدّث مباشرة إلى مالكي السيارات؟

جعل النظام بعض الناس أفضل حالاً وبعضهم أسوأ حالاً. كيف نعرف فيما إذا تجاوزت منافع النظام تكاليفه؟

أي من الأعمال التالية تولّد خارجانيات سلبية تخلق بدورها أيضاً مشاكل اجتماعية؟

رمي قشور الفستق على الرصيف

رمي قشور الفستق على الأرض في لعبة دوري رئيسي للبيسبول

إلقاء غلاف الحلوى على الرصيف

إسقاط قصاصات ورق من عمارة مكاتب أثناء استعراض في وسط المدينة

بدء مفرقعات نارية عالية في يوم الاستقلال

إنتاج عروض ألعاب نارية في يوم الاستقلال

لماذا يقوم الناس بإزعاج الآخرين أحياناً بالكلام أثناء الأفلام؟ هل يتفق المتكلمون وأولئك الذين يزعجونهم على الحقوق التي يكتسبها كل منهم عندما يشترون تذاكر السينما؟ كيف يمكن لمالكي قاعات السينما أن يحلّوا هذا النزاع؟ لماذا لا يقومون بعمل ذلك؟

ما هي ادّعاءات حقوق الملكية التي تتضارب مع كلّ من الحالات الموصوفة هنا؟ كيف تفضّل أنّ تُحلّ (على افتراض أنّك مراقب حيادي)؟

يريد مالكو الدراجات البخارية أن يزيلوا كاتم صوت دراجاتهم ليحصول على أداء محرّك أكثر كفاءة، لكن القانون يحدّد الضوضاء التي يمكن لأيّ دراجة بخارية أن تصدرها.

تريد مجموعة ما حظر اللوحات الإعلانية على طول الطرق السريعة الريفية، لكن المزارعين يدّعون أنّ لديهم حقّ نصب أيّ نوع يريدونه من الإشارات على ملكيتهم الخاصة.

يقدّم مشرّع ولاية ميسسوري مشروع قانون يجرّم التمخيط بصوت عالي أو بطريقة مزعجة في مطعم ما.

يقترح مشرّع ولاية كونيكتيكت مشروع قانون يمنع رمي الأرزّ في حفلات الزفاف على أساس أنّ الأرزّ غير المطبوخ غير صحّي للطيور.

يريد مالكو المطاعم منع الناس الذي يرتدون ملابس لا ترضي بعض المعايير من دخول مطاعمهم. (هل يجب أن يكون هذا شرعي؟)

الناس الذين لا يستحمّون أبداً يحتاجون استعمال حافلات المدينة. الناس الذين لا يمشّطون شعرهم أبداً يحتاجون الجلوس والتمشّي في المتنزهات العامّة. (هل يجب منع الوسخين من ركوب الحافلات؟ هل يجب حرمان المبهذلين من دخول المتنزهات؟)

تزوّدك شجرة توت كبيرة في ساحة جارتك بظلّ مرحّب به، لكنها لا تعطيها إلا الكثير من التوت غير الصالح للأكل والملخبط. إنها تريد قطع الشجرة.

هل لديها الحقّ القانوني لعمل ذلك؟

أنت تقول لها: "أعرف أنّك تكرهين ذلك التوت الملخبط، لكن ليس بمقدار ما سأكره أنا فقد الظلّ." هلّ بإمكانك أن تثبت صحّة جملتك؟ إذا لم يكن باستطاعتك إثبات أنّك تقيّم الظلّ المستمر أكثر مما تقيّم هي الساحة النظيفة، هلّ بإمكانك أن تقنعها بوضع قيمة لمنافعها من ترك الشجرة أعلى من قيمة منافعها من قطعها؟ (تلميح: كيف تقنع منظف البالوعة بأن يقرّر تنظيف خطّ بالوعتك في عصر الأحد بدلاً من أن يشاهد مباراة لفريق كرة القدم المفضّل لديه؟)

طريقة بديلة لك هي أن تتحدّى حقّها القانوني في قطع الشجرة. قد تحاول أن تجد للشجرة حدثاً أو معلماً تاريخياً معلناً، أو قد تذهب إلى المحكمة لتطلب منها أن ترسل بيان للأثر البيئي قبل أن يُسمح لها بإزالة الشجرة. ما هو الخطر في هذه الوسيلة بالنسبة لك؟ (تلميح: إذا كنت تعتقد بأنّك قد تمنع في المستقبل من ممارسة حقّ تمتلكه الآن، هل ستنتظر حتى ترى ذلك يحصل لحقّك أم هل ستمارسه في الوقت الذي ما تزال تمتلكه بشكل واضح؟)

يتشاجر طفلان على من يحق له أن يختار البرنامج الذي سيُشاهد على جهاز تلفزيون العائلة الوحيد. هذه حالة من حقوق الملكية المتعارضة.

هل يجب على الأبوين أن يخبراهما أن يحلّوها بأنفسهم؟ تحت أيّ ظروف يمكن لهذا أن ينتج حلاً مرضياً للنزاع؟

كيف تجعل حقوق الملكية المعرّفة بشكل سيئ أمر الوصول إلى حلّ مقنع من خلال المفاوضات أكثر صعوبة في مثل هذه الحالة؟

بيّن أنّ الآباء قد يساهمون في حلّ النزاع أولاً بعرض الحكم، ثمّ بتقديم التشريع.

وِفْق استطلاع أجرته صحيفة الوول ستريت وأخبار إن بي سي، فإن ثمانية من كل عشر أمريكيين يقولون أنّهم "اختصاصيو بيئة".

هل تدعم ممارسات شرائهم واستهلاكهم ذلك الادّعاء؟

سبعة وستّون بالمائة من أولئك المُستَطلعين قالوا أنّهم سيكونون على استعداد لدفع 15 إلى 20 سنت إضافي لكل غالون للحصول على غازولين يسبّب تلوثاً أقل بكثير من المزيجات الموجودة حالياً. ردّت مصفاة رئيسية واحدة بأنّها طوّرت مثل هذا المزيج، لكنّها لم تبعه. هل ستقول أن اعضاء الـ67 بالمائة الذين لا يشترون المزيج الأقل تلويثاً عندما يصبح متوفراً ليسوا صادقين في ادّعاءهم أنّهم اختصاصيو بيئة؟

عندما سُئلوا فيما إذا كانوا يفضّلون إضافة 25 سنت إلى ضريبة الغازولين لتشجيع قيادة أقل وحماية أكثر، عارض 69 بالمائة من أولئك المُستَطلعين الضريبة و27 بالمائة فقط دعموها. هلّ بإمكانك أن توفّق بين هذا الوضع وادّعاء ثلثي أولئك المُستَطلعين أنّهم اختصاصيو بيئة؟

خمسة وثمانون بالمائة من أولئك المُستَطلعين أرادوا من الحكومة أن تفرض على السيارات أن تكون أكثر كفاءة في استهلاك الوقود وأقل تلويثاً حتى لو جعلهم ذلك أغلى، بالرغم من أن 51 بالمائة فقط كانوا راغبين برؤية سيارات صُنِعت "أصغر وأقل سلامة" من أجل حماية البيئة. هلّ بإمكانك أن تعطي تفسيراً معقول لهذه المجموعات التوافقية من المواقف؟

تقول لافتة على الشاطئ "25 دولار غرامة على من يرمي الفضلات". مع هذا قام مستعمل شاطئ برمي زجاجات الصودا المستعملة على الرمل بدلاً من المشي إلى برميل النفايات البعيد. إنّه يعرف أنّ دورية الشاطئ رأته وستحرّر له مخالفة، لكنّه غني جداً ولذا يضع قيمة حدية منخفضة جداً على المال وقيمة حدية عالية جداً على الوقت. هل تدعوه برامي فضلات إذا كان على استعداد لدفع الغرامة؟ أم هل قام بشراء حقّ استعمال الرمل كحاوية فضلات؟

بيّنت استطلاعات قسم طريق ميتشيغان السريع أنّ فضلات أوعية الشراب نقصت بمقدار 82 بالمائة، وأن الفضلات الكليّة نقصت بمقدار 32 بالمائة عندما تبنّت الولاية قانون تأمين إلزامي على أوعية المشروبات الغازية والبيرة. طبقاً لأحد تقديرات تأثير القانون على الأسعار، كان مستهلكو ميتشيغان يدفعون 300 مليون دولار إضافية في السّنة للبيرة والمشروبات الغازية كنتيجة للقانون. إذا كانت هذه الأرقام صحيحة، هل قانون التأمين الإلزامي هذا "مربح" في حكمك؟ كيف تقرّر ذلك؟

افترض أنّنا عرفنا أنّ مواطني ميتشيغان يقيّمون في الحقيقة الانخفاض في الفضلات بأكثر من 300 مليون دولار في السّنة. هل يثبت هذا ربحية قانون التأمين الإلزامي؟

كم عدد الناس الذين يمكن أن يوظّفوا بوظيفة دائمة للتجوّل وجمع الفضلات مقابل 300 مليون دولار في السّنة؟ افترض أنّ جامعي الفضلات يتلّقون 5 دولارات في السّاعة، أي ما يساوي 10,000 دولار في السنة على أساس 50 أسبوع في السنة و40 ساعة عمل كلّ أسبوع. هل تعتقد أن مثل جيش جامعي الفضلات الدائمين هذا يمكن أن يخفّض الفضلات الكليّة بما يزيد عن 32 بالمائة إلى حدّ كبير؟

تسمح مدينة بومباست (هراء) بتشغيل السيارات بدون كاتم صوت إذا كانت تحمل رخصة ضوضاء سارية المفعول، التي تكلّف 20 دولار في الشّهر. من غير القانوني في مرتفعات ترانكويل (الهادئة) تشغيل أي سيارة بدون كاتم صوت، وغرامة المخالفة هي 100 دولار. يقبض على السّائقين الذين يختارون مخالفة نظام مرتفعات ترانكويل ويغرّمون حوالي مرة كل خمسة شهور. بكلمة أخرى، تسمح مدينة بومباست بالسيارات المزعجة مقابل دفع رسم معين ومرتفعات ترانكويل تمنعها وتغرّم المخالفين. الرسم والغرامة متكافئان مالياً عندما نضرب الغرامة باحتمالية دفعها في أيّ شهر والتي تساوي 0.2.

بمعرفة هذه المساواة المالية، ما هو الاختلاف بين منهجي مدينة بومباست ومرتفعات ترانكويل تجاه مشكلة كاتم الصوت والسيارات المزعجة؟

من الواضح أنّ الأشخاص الذين يقودون بدون كاتم صوت في مدينة بومباست مرخّصون لعمل الضوضاء. هل الأشخاص الذين يقودون سياراتهم بدون كاتم صوت في مرتفعات ترانكويل يكتسبون رخصة عندما يدفعون غراماتهم؟ هل يتفق مشرّعو مرتفعات ترانكويل على أنّ دفع الغرامة يخوّل أحدهم للقيادة بدون كاتم صوت؟

اختلاف واحد بين "يمكنك أن تزعج إذا دفعت "و" لا يمكنك أن تزعج وستدفع إذا فعلت ذلك" هو أنّه في الحالة الأخيرة يقوم الطرف الذي يزعج بعمل شّيء يدينه المجتمع ويعتبره أمراً خاطئاً. هل تمارس تلك الحقيقة تأثيرها الخاص على السلوك؟ كيف تردّ المجتمعات عادة عندما يستمرّ بعض الأفراد في سلوك يعتبر أمراً خاطئاً قانونياً؟ هل تبقى العقوبة ثابتة، كما هي في حالة رسم مقابل السلوك المسموح؟

هل يساعدنا ذلك التمييز في فهم ما يكمن وراء بعض من الاعتراضات على رسوم التلويث؟ عندما يحتجّ الناس على أنّ الرسوم المستندة على الإشعاعات إلى الهواء أو الماء تشكّل "رخصة للتلويث"، هل من الممكن أنهم يعترضون على تفويض قانون الإشعاعات؟ هل يريدون المشعّين أن يتحمّلوا لوم أخلاقي بالإضافة إلى تكاليف نقدية أعلى؟ لماذا يريد الناس الذين يهتمّون بشدّة بهواء أو ماء أنظف، لماذا يريدون القضية أن تكون أخلاقية؟

متى سيكون مرغوباً بالتعامل مع الإطلاقات إلى الهواء أو الماء كتكاليف تفرض على الآخرين ويسمح بها مقابل دفع رسم ما، ومتى سيكون من الأفضل التعامل معها كجرائم يُعاقب عليها بالغرامات؟

تندب كتب التاريخ في أغلب الأحيان دمار القطعان العظيمة من الثور الأميركي الذي جاب المروج الغربية قبل وصول الصيّادين غير الأصليين.

لماذا يرغب العديد من الناس باصطياد هذه الحيوانات وترك لحمهم وإخفائها لتفسد؟ أما كان هذا يعتبر تبذيراً بشكل كبير؟ لماذا يقوم الكثيرون بوضع مثل هذا القيمة العالية على ما يبدو على لحظة من رياضة قتل هذه الحيوانات فقط بسبب الإثارة وليس لأي سبب آخر؟

من يتحمّل التكاليف عندما يضرب صيّاد ما ثور أميركي أو "جاموس" من نافذة قطار مارّ؟

هل كان انقراض الجاموس القريب فعل غير قابل للنقض؟ أم هل يمكن أن نعيد تلك القطعان الضخمة من الجاموس خلال بضع سنوات إذا وجدت الحوافز المناسبة؟

ما هو الحيوان الذي حلّ محل الجاموس على المروج الغربية؟ لماذا لا تعاني قطعان الماشية العديدة المنتشرة والتي تغطّي البلاد من مصير الجاموس؟ ما الذي تعتقد أنه سيحدث للحجم النسبي لقطعان الجاموس والماشية إذا فقد الأمريكيون ذوقهم الخاص بلحم البقر واكتسبوا حبّاً شديداً للحم الجاموس؟

ما هو الاختلاف الذي سببته الملكية؟ ارجع للخلف وألقِ نظرة على سؤال 9 في نهاية الفصل الأول. ثمّ حاول الإجابة على هذه الأسئلة:

ما هو الردّ الذي ستتوقّعه من نادي سييرا إذا طالبت شركة نفط بالسماح لها باستخراج الغاز الطبيعي من منطقة بريّة مملوكة من قبل الحكومة الاتّحادية؟

ما هو الاختلاف الذي تعتقد أنّه سيحدث في قرار نادي سييرا إذا كانت شركة النفط على استعداد لدفع ضريبة هائلة للحكومة الاتّحادية بسبب توفّر الكثير من الغاز الطبيعي في تلك المنطقة البريّة؟

ما هو الاختلاف الذي تعتقد أنّه سيحدث إذا وعدت شركة النفط بانتزاع الغاز الطبيعي في الطرق التي كان لها تأثير صغير جداً على البيئة؟

ما هو الاختلاف الذي تعتقد أنّه سيحدث لو كانت المنطقة البريّة مملوكة من قبل نادي سييرا، بدلاً من كونها عائدة للحكومة الاتّحادية؟

لماذا تفترض أن مجتمع أودوبن يسمح لثلاث شركات نفط باستخراج الغاز الطبيعي من أرضها (Rainey Wildlife Sanctuary) في لويزيانا والبالغ مساحتها 26,800 هكتار؟

تدفع شركات النفط في Rainey Sanctuary مليون دولار تقريباً في السّنة كضرائب لمجتمع أودوبن. هل تعتقد أن هذا الترتيب يروّج لغايات مجتمع أودوبن؟ هل تعتقد أنّه يروّج لمصلحة مستهلكي الغاز الطبيعي؟ (روى القصّة التعليمية Rainey Sanctuary الاقتصاديان جون بادن وريتشارد شتراوب في إصدار يوليو/ تموز 1981 من مجلة Reason.)

هل من المنطقي لمجتمع أودوبن أن يسمح باستخراج الغاز الطبيعي من أرضه الخاصة بينما يعارض ذلك في مكان آخر؟

هل نحتاج إلى قوانين لمنع تآكل الأرض الزراعية؟ هل يسبب تآكل الأرض الزراعية خارجانيات سلبية؟

كيف تؤثّر الممارسات الزراعية التي تسبّب تآكل التربة على القيمة الحالية للأرض الزراعية؟

كيف سيقرّر مالك الأرض الزراعية الذي يريد أن يزيد القيمة الحالية لأرضه إلى الحدّ الأعلى فيما إذا كان سيتبنّى إجراءات معيّنة للمحافظة على التّربة أم لا؟

لماذا سيتبنّى فلاح مستأجر عادة تقنيات محافظة على التّربة أقل عدداً وفعاليةً من مالك الأرض؟

لماذا سيسمح ملاك الأراضي لمستأجري المزارع بتخفيض القيمة الحالية للأرض من خلال الممارسات التي ترفع العوائد الحالية لكن تزيد حساسية الأرض للتآكل؟

ما هي بعض عواقب تآكل التربة التي تفرض تكاليف على الناس غير ملاك الأراضي؟ هل سيأخذ مالك – مشغل الأرض هذه التكاليف في الحسبان بالكامل في اتخاذ القرارات حول إمكانية وكيفية حرث وزراعة أرض معرّضة بشكل بارز لتآكل الريح أو الماء؟

افترض أنّ الناس الذين يزرعون أرضهم الخاصة عندهم مشكلة في جني دخل يكفي دخل لدفع رهوناتهم ويبدأون بالخوف من فقدان ملكية الأرض للمؤسسات المقرضة. كيف سيؤثّر هذا الخوف على قراراتهم حول المبادلة بين المحاصيل المتزايدة وتآكل التربة المخفّض؟

يشتري مزارع من مونتانا مئات الآلاف من هكتارات المراعي من المزارع المشغلة لمدة طويلة كمزارع ماشية، ثمّ يحرث الأرض ويزرعها بالحنطة. لماذا يبيع أصحاب مزارع الماشية مزارعهم؟ لماذا يحوّل المزارع المشتري الأرض من إنتاج الماشية إلى إنتاج الحنطة؟ إذا عرف المزارع أنّه سيطلب منه تعويض سكّان المقاطعة مقابل العواصف الغبارية التي ستنتج عند تحويل الأرض من رعي الماشية إلى إنتاج الحنطة، فهل من الممكن أن يجد تربية الماشية أكثر ربحية من زراعة الحنطة؟

هل يجب أن يطلب من المزارعين الذين تتجاوز ممارساتهم مشكلة العواصف الغبارية تعويض الآخرين عن الغبار الإضافي الذي يضعوه في الهواء؟ كيف يمكن إدارة مثل نظام التعويض هذا؟

يوجد لك هنا سؤال متعدّد الاختيارات لتفكّر بشأنه. البنايات والحدائق في كليّة آيفي مليئة بالفضلات أكثر بكثير من البنايات والحدائق في مركز تسوّق آيفي فيل لأن: (1) الطلاب سذّج بطبيعتهم؛ (2) عدد الأشخاص الذين يستعملون حرم آيفي الجامعي أكثر من الأشخاص الذين يستعملون مركز التسوّق؛ (3) الزبائن في مركز التسوّق عندهم فرصة أقل لرمي الفضلات لأنهم لا يدخّنون أو يشترون طعاماً جاهزاً؛ (4) الزبائن في مركز التسوّق عندهم حافز أقل لرمي الفضلات لأنهم فخورون بكونهم "متسوّقي آيفي فيل" ولذا يعتنون كثيراً بـ "حرمهم"؛ (5) هناك ناس في مركز التسوّق غير موجودين في حرم آيفي الجامعي يتوقّعون تلقّي منافع مالية كبيرة من إبقاء البنايات والحدائق خالية من الفضلات.

عندما اشتريت بيتك، كان يمرّ فوقه 5 طائرات تجارية فقط، في المعدل. نما ذلك العدد ببطء وبشكل تدريجي تقريباً عبر السنوات الماضية ووصل الآن إلى 150. هل يعتبر هذا التغيير، من 5 إلى 150، تغيير صارم أو جذري؟ هل وضعك مع 150 طائرة تطير فوق بيتك يومياً أكثر احتمالاً لأن العدد تزايد ببطء وبشكل تدريجي؟ هل كنت ستفضّل تلقّي تعويضاً من نوع ما لو حدثت هذه التغييرات على فترة زمنية قصيرة جداً؟ هل حقيقة إنّنا لا نستطيع معرفة أيّ قشّة هي التي كسرت ظهر البعير تعني أن إضافة المزيد من القشّ إلى حمولة البعير لم تكن سبب ظهره المكسور؟

أسّست العديد من المطارات المدنية الكبيرة برامج لشراء حصص أصحاب تلك البيوت الأكثر تأثّراً بضوضاء المطار.

هل يستحقّ الناس الذين يمتلكون بيوت تحت شارع طريق المطار مباشرة وضمن حدود 5,000 قدم من المدرج تعويضاً مقابل الضوضاء الحاصلة من هبوط أو إقلاع الطائرات؟ إذا كنت تعتقد أنّهم يستحقّون ذلك، فاسأل نفسك عن موقع الخطّ الذي سترسمه. ماذا عن الناس الذين تقع بيوتهم على بعد 15,000 قدم من بداية المدرج أو الذين يعيشون في مكان قريب جداً من شارع طريق المطار لكن ليس تحته تماماً؟

إذا أجّر المالك بيته، فمن الذي يجب أن يتلقّى التعويض؛ المالك أم المستأجر؟ لماذا؟

هل المالكون الحاليون هم الأشخاص الملائمين للتعويض؟ ألم يتم تعويض المالك الحالي في سعر الشراء إذا كان البيت قد تم شراؤه خلال السنوات القليلة الماضية؟

ما الاختلاف الذي سيحصل في جوابك على السؤال السابق لو كان من المتوقّع بشكل عام – عندما انتقلت ملكية البيت – أن المطار سيشتري حصة أصحاب تلك البيوت الأشد تأثّراً بالضوضاء؟

إذا طُلب من شركات طيران دفع رسوم هبوط تُعدّل لتأخذ في الحسبان مستوى إشعاعات ضوضاء طائرات معيّنة، ووقت الهبوط النهاري أو الليلي، وكثافة التعداد السكاني قرب المطار، فما هي الخطوات التي ستأخذها شركات الطيران لتقليل تأثير عملياتهم على أصحاب البيوت الذين يعيشون بالقرب من المطارات؟

حسب جهاز حكومي، لكلّ من المطارات الثلاثة والعشرون الهبوط في القيمة الإيجارية السنوية للملكيات المحيطة بها بسبب الضوضاء وقسّمت هذا المجموع على عدد مرات الإقلاع والهبوط خلال السنة. كان المعدل الأعلى 196.67 دولار لمطار جارديا في نيويورك؛ وكان المعدل الأدنى لمطار بورتلاند في أوريغون، بتكلفة قيمتها 0.82 دولار لكلّ إقلاع أو هبوط. هذا يعني أنّ كلّ إقلاع أو هبوط فرض تكلفة مدمجة قيمتها 200 دولار تقريبا على جيران جارديا، لكن أقل من دولار على كلّ أولئك الذين يعيشون حول مطار بورتلاند. هل ستجد شركات الطيران أن من اهتمامها استعمال بعض المطارات بشكل أكبر مما يقومون به الآن، وآخرون بشكل أقل إذا تزايدت أجور إقلاعهم وهبوطهم بهذا المقدار؟

هل من المحتمل أن تركّب شركات الطيران ترس ضبط ضوضاء مجدّد أو أن تشتري طائرات جديدة أهدأ إذا كان عليهم أن يدفعوا رسوم أعلى للطائرة الأكثر ضوضائية؟ ردّ على الحجّة التي تقول "أنه لن تقوم أي شركة طيران بإلغاء طائرة غالية الثمن مقابل توفير 400 دولار فقط كضرائب مطار إضافية". هل يفكّر ناقد الضرائب الإضافية هذا بشكل حدّي؟

كيف سيقنع مثل نظام الضرائب الإضافية هذا شركات الطيران بقيادة طائراتهم الأكثر ضوضائية إلى بورتلاند وطائراتهم الأهدأ إلى مدينة نيويورك، أو باستعمال مطار دولس بدلا من المطار المحلي عندما يطيرون إلى واشنطن العاصمة؟ (أظهر دولس، الذي يقع في منطقة بعيدة في ريف فرجينيا، تكلفة تبلغ 5.64 دولار لكلّ تشغيلة في الدراسة.)

ما مدى الصرامة التي يجب أن يضبط فيها الأوزون؟ وضع التشريع الاتحادي معيار الأوزون في مستوى يمنع أيّ تأثيرات صحية مضادّة على الناس الذين يتمرّنون في منطقة ذات تراكيز أوزون عالية.

هل هناك أيّ طريقة علمية تقرّر فيما إذا كانت المنافع من معيار الأوزون الصارم أكبر من تكاليفه؟

وفق مقالة في النيويورك تايمز، 51 بالمائة من الإشعاعات السنوية للمركّبات العضوية المتطايرة التي تنتج الأوزون في المستوى الأرضي تأتي من تشغيل السيارات. لذا يمكننا أن نحمي صحتنا إمّا بمنع قيادة السيارات الكثيرة أو بالممارسة الأقل في تلك المناطق الحضرية التي تتجاوز فيها مستويات الأوزون المعيار، وذلك على مدار بضعة أيام من السنة. ما هي الطريقة الأكثر كفاءة لحماية صحتنا؟

افترض أنّ المذيبات الصناعية تسبب 4 بالمائة من بعض الإشعاعات الضارّة وأنّ المذيبات المنزلية تسبب 5 بالمائة منها. إذا مرّرنا تشريعاً لتقليل استعمال المذيبات، فما هو الأرجح؛ أن يحدّد التشريع الاستعمال الصناعي أم المنزلي؟ هل يثبت التقييد على الاستعمال الصناعي أنّ الناس أكثر أهميّة من الأرباح؟

اشترت تاكوما، شركة تزويد الكهرباء في واشنطن، من شركة تصنيع، حقّ إضافة 60 طن من "مواد جزيئية" إلى الهواء كلّ سنة، بمبلغ 265,000 دولار. خفّض المصنّع إشعاعاته السنوية بمقدار 69 طن قبل سنوات قليلة من خلال عصرنة مصنعه. ادّعى ممثل منظمة بيئية أن ممارسة بيع حقوق التلويث تعني ببساطة "أنه حالما يترك أحد ملوّثي الجو الحلقة، سيكون هناك بديل جاهز".

ما هي فوائد النظام التي أهملها ذلك النقد؟

استعملت شركة التزويد الأرصدة لترميم وتشغيل مصنع توليد يحرق القمامة بالإضافة إلى أنواع الوقود الأخرى، وبالتالي يقلّل من مشاكل التخلص من النفايات الصلبة. ما هو الأفضل بالنسبة للبيئة؛ دفن القمامة أم حرقها؟

افترض أنّ الوكالات البيئية الحكومية تقرّر بالضبط مقدار ما سيسمحون به من كلّ نوع من الملوثات الصناعية ضمن سقيفة جوية معطاة ويبيعون حقوق إفراغ هذه الكميات من الملوثات إلى مقدم السعر الأعلى.

ما هي الشركات التي ستقدم العروض الأعلى؟

كيف يمكن للمواطنين الذي يهتمّون بهواء أنظف مما تطلبه الوكالة البيئية استعمال هذا النظام للحصول على ما يريدون؟

"لا تستطيع الضرائب ضبط التلوث. إنها فقط ستقود الشركات الصغيرة خارج العمل في حين تتجّه الشركات الكبيرة، التي تستطيع تحمّل الدفع، مباشرة نحو التلويث." هل توافق على ذلك؟

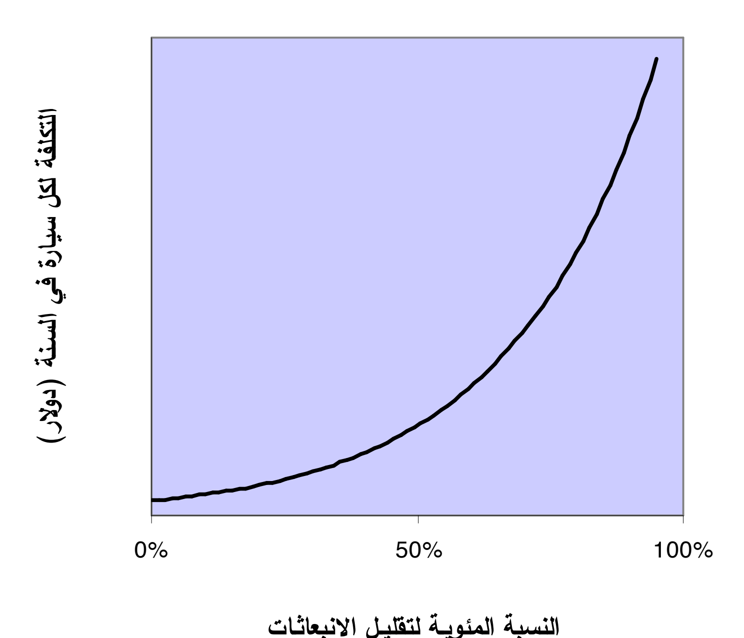
هنا فقرة من رسالة إلى صحيفة الوول ستريت كتبها رئيس لجنة البيت الفرعيّة عن الصحة والبيئة:

أرخص وأفضل طريقة لتنظيف الهواء هي عن طريق التأكّد من أنّ المرافق الصناعية الجديدة تُبنى نظيفة. إن بناء فرن كوكا جديد أو فرن عالي بشمل نظيف أسهل بكثير من محاولة تجديد أجزاء مرفق قديم بوسائل سيطرة على التلوث. إن استبدال السيارات القذرة القديمة بسيارات نظيفة جديدة يؤدي إلى تقليل التلوث الناتج من السيارات، وكذلك بنفس الطريقة يؤدي إغلاق مداخن عاصمة أمريكا إلى تنظيف الهواء.

إن القانون الذي يتطلّب من السيارات الجديدة أو المرافق الصناعية الجديدة أن تكون "نظيفة" يرفع تكلفة إنتاج السيارات الجديدة أو المرافق الجديدة، وبالتالي يرفع سعرهم. كيف سيشجّع هذا على الاستعمال الأطول للسيارات والمرافق القديمة و"القذرة"؟ بيّن كيف يمكن لقانون ما أن يؤدّي إلى هواء أوسخ عن طريق وضع السيطرة الصارمة والمكلفة بشكل مفرط على السيارات أو المرافق الصناعية الجديدة.

افترض أنّ الرسم البياني في الشكل رقم 12–1 يبين تكلفة تقليل انبعاثات السيارة غير المرغوب بها بنسب مئوية مختلفة من خلال أجهزة إلزامية للسيطرة على العادم معبّر عن هذه التكلفة في السّنة لكلّ سيارة.

شكل رقم 12-1 **تكلفة تقليل انبعاثات السيارات**



لماذا يرتفع المنحنى ببطئ في بادئ الأمر ويزيد بسرعة أكثر مع انخفاض مستويات الإشعاع؟ هل هذه خاصية غريبة لأنظمة السيطرة على عادم السيارة، أم هل هي علاقة أكثر عمومية؟

هل يخبرنا ذلك المنحنى عن مقدار الإشعاعات التي يجب أن تخفّض؟ هل يزوّد أيّ توجيه لأولئك الذين يضعون سياسة عامة في هذا المجال؟

إذا كنت تعتبر أن هذا المنحنى هو التكلفة الحدية لتزويد هواء أنظف، فأيّ نوع من البيانات تحتاج لتنشئ منحنى الطلب على الهواء الأنظف؟ ماذا ستكون أهمية التقاطع بين هذين المنحنيين؟

افترض أنّك تريد اكتشاف كم يقيّم الناس في منطقتك الهواء الأنظف. لذا كلّفت بمسح يُسأل فيه الناس عن مقدار ما سيكونون مستعدين لدفعه مقابل الحصول على مستويات مختلفة من تقليل كمية إشعاعات السيارة الضارة في مجتمعهم. هلّ بالإمكان أن

تعتمد عليهم عموماً لقول الحقّ؟ تذكّر أنّهم يعرفون أنّهم لن يتمسّكوا بتقديرهم – أي أنه لن يكون مطلوباً منهم في الحقيقة دفع ما يقولون أنّهم سيكونون مستعدين لدفعه. ما المصادر الرئيسية للانحياز في مثل إجراء المسح هذا؟

افترض أنّ مسحك أجري لصالح الحكومة وأن الناس الذين يُسألون يعرفون أنّه سيطلب منهم في الحقيقة دفع ضريبة سنوية مماثلة للمبلغ الذي يقولون أنّهم مستعدون لدفعه مقابل مستوى التخفيض الذي تقرّر أخيراً وفُرض. أي نوع من الانحياز سيقدّم هذا إلى مقياسك لطلب المجتمع للهواء الأنظف؟

ما هو أفضل مكان للتخلّص من النفاية الصلبة؟ إنّ الجواب الأكثر شيوعاً هو – ليس في فنائي الخلفي.

كيف تميّز مدينة ما بشكل غير عادل ضدّ بعض الناس حينما تختار موقعاً جديداً للتخلص من النفايات؟

ما الذي يجعل الناس مستعدين لترك الآخرين يتخلّصوا من النفاية الصلبة في "فنائهم الخلفي"؟

ما الذي سيحدث إذا "منحت" مدينة ما موقعها الجديد للتخلص من النفايات إلى المجتمع الأكثر رغبة بقبوله؟ كيف يمكن الحصول على مثل هذه الرغبة وقياسها؟

13 الأسواق والحكومة

يتم إطلاق فكرة الخارجانيات – السلبية والإيجابية – غالباً في لغةِ *فشلِ السوقِ*. الفكرة هي أن عملية السوق تُخفقُ في إنْجاز جزءاً من المعيارِ المثالي. كما تقترحُ أنّ الإجراء التصحيحي الحكوميِ يُمْكِنُ أَنْ يَدْفعَ نظامَ السوقَ بشكل أقرب إلى المعيار *الأمثل*. يفترض الأشخاص ذوو النية الحسنة (بما في ذلك الاقتصاديين) في أغلب الأحيان أنّ المسؤولين الحكوميين سَيمتلكون المعلومات والحافز لتَحسين مشاكلِ التنسيقِ الاقتصادي للعالم الحقيقي. لكن هناك احتمالية أن تجعل السياسة الحكومية الأمورَ أسوأ. كان جيمس إم . بوشانان، الفائز بجائزة نوبل في الاقتصادِ، يقول غالباً: "يمتلك الاقتصاديون الذين يُحلّلونَ فشلَ السوقِ إلتزاماً أخلاقياً لتحليل الفشل الحكومي أيضاً". لقد تلقى المؤلفان المتشاركان تلك الرسالةَ بدويٍّ ووضوح، كطلبة الأستاذِ بوشانان السابقين. يُواصلُ هذا الفصلِ استكشاف الخارجانيات ، والآن مَع تركيز معين على الخارجانيات الإيجابية. سَننقّب في هذه المادّةِ في الوقت الذي سنبقي فيه أخلاقيّة بوشانان الاحترافية في البال.

تُعالج بؤرةُ هذا الفصل أسئلة رئيسية في الاقتصادِ السياسيِ الدستوريِ: ماذا نَتْرك للسوق وما هي المهام الملائمة للحكومةِ؟ من الصعب إجابة ذلك السؤالِ مالم نَعْرِف ماذا نَعْني بالسوقِ والحكومةِ. للاخْتيارِ بذكاء، علينا أَنْ نَعْرفَ ما هي الخيارات، والاختيار بين السوقِ والحكومةِ، بأية حال، ليس بالوضوح الذي تجعله نقاشاتنا حول السياسات العامة يبْدو في أغلب الأحيان.

الخاصّ مقابل العام؟

لا تصمد أغلب المقارنات القياسية بين نظام السوق والحكومة بشكل جيد جداً تحت الفحصِ الدقيق. بدايةً، يُميّزُ السوق عادة بالقطاع *الخاصّ*، والأجهزة الحكومية والمسؤولون يَحتلون القطاع العام. لكن، ماذا يمكن لهذا الأمر أن يَعْني؟ إنه بالتأكيد لا يَعْني أنّ الأعمال التي تحدث في السوق لا تُؤثّرُ على عامة الجمهورِ، أَو أنها ذات ذات اهتمام خاص تماماً. ولا يُمْكِنُ أَن تعني جدياً أنّ المستهلكين ومديري الشركاتِ التجارية يُتابعونَ المصالح الخاصةَ، بينما يتابع كُلّ من يَعْمل في الحكومة المصلحة العامّةَ.

عضو مجلس الشيوخ الذي يَدّعي أنّ "المصلحة العامّةِ" توجّهُ كُلّ قراراته، هو في الحقيقة موجّهٌ مِن قِبل تفسير شخصي للمصلحة العامّةِ، التي يصفي من خلالها كُلّ أنواع المصالح الخاصةِ: إعادة الانتخاب، والتأثير مَع الزملاء، والعلاقات مع الصحافة، والصورة الشعبية، وموقع في كُتُبِ التاريخ. قد يكون أعضاء مجلس الشيوخ أقل اهتماماً مِنْ مديري الشركات التجارية بتحقيق حدّ أقصى لدخلِهم النقديِ الخاصِّ، لَكنَّهم قد يكونون أكثر اهتماماً في المعدل في اكتِساب السمعةِ والقوَّةِ الشخصيةِ.

ينطبق نفس النوع من التحليل على أيّ موظف في جهاز حكومي، سواء أكان مسؤولاً رفيعاً معيّن في مهمة تنظيمية، أَم شخص ما بدأ عمله للتو في أدنى رتبة من الخدمة المدنية. مهما كانت الأهداف المصاغة في الجهاز الحكومي رفيعة، أو نبيلة، أَو نزيهة، ستكون نشاطاته اليومية نتيجة القراراتِ التي يصنعها الأشخاص العاديون، الخاضعون لسحبِ ودفعِ الحوافزِ على نحو مشابه جداً لأولئك الذين يعملون في القطاعِ الخاص. علاوة على ذلك، لقد ادّعَى العديد من المديرين التنفيذيين في شركات عمل ريادية لأنفسهم ولاءً خاصّاً لـ "المصلحة العامّة" في السنوات الأخيرة، متلهّفين لإقْناعنا بأن المحك النهائي لسياساتِهم لَيسَ تحقيق حدّ أقصى لدخلِهم الصافي، بل إنجازَ مسؤولياتِهم الإجتماعيةِ. سَيكُونُ من الأفضل نصحنا بتخفيض كُلّ الخطابات حول المصالح العامة مقابل الخاصة والنَظر إلى الحوافزِ التي تُشكّلُ فعلاً القرارات التي يصنعها الناس.

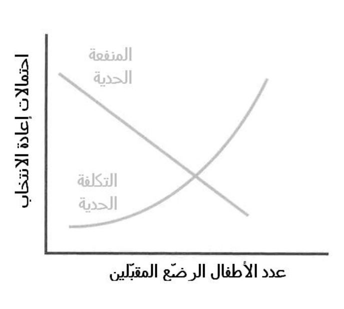
المنافسة والفردية

تغدو بعض المقارنات المشتركة الأخرى بين السوقِ والحكومةِ أكثرَ غموضاً كلما طال نظرنا إليها. يُطلق على قطاع السوق عادة القطاع التنافسي. ولكن هناك منافسة في الحكومةِ، أيضاً، كما يظهر في كُلّ سنة انتخابية. وضمن أيّ جهاز حكومي، توجد منافسة على الترقيةِ بين الموظَّفين. كما تَحْدثُ المنافسةُ أيضاً بين تنَافس الأجهزة الحكومية على حصة أكبر مِنْ الاعتماداتِ.

ويتنافس الحزبان السياسيان الرئيسيان بشكل مستمر. تَتنافسُ السلطة التنفيذيةُ مع التشريعية، وأعضاء الكونجرس على مهامِ اللجنةِ، حتى أن قضاة المحكمة المحليةِ يَتنافسونَ، أحدهم مع الآخر، على أمل تعيين نهائي في محكمة أعلى. هَلْ يتنافس قضاة المحكمة العليا، الذين يَشغلون مناصب مدى الحياة، على السمعةِ بين الكُتّابِ التحريرين وأساتذةِ كليةِ الحقوق، في ذروة مهنتهم؟ يُقال لنا أحياناً أن الفردية هي الخاصيةُ المُمَيِّزةُ لقطاعِ السوق. ولكن، ما الذي يُشكّلُ "الفرديةً"؟ العديد مِنْ أولئك الذين يَدْخلونَ قطاعَ السوق يَذْهبون للعَمَل لدى شركات كبيرة مباشرةً بعد إكمال الدراسة، ويستمرون كموظفين حتى التقاعد. هَلْ هناك أيّ اختلاف هامّ بين العَمَل في بالتيمور كموظف في إدارة الضمان الاجتماعي، والعَمَل في هارتفورد كموظف في شركة تأمين؟ عندما اختبرت بريطانيا بعد الحرب العالمية الثانيةِ التأميم، والخَصْخَصَة، وإعادة تأميم صناعتها للفولاذ، واجه أغلب الموظفين (والكثير مِنْ الناسِ الآخرين، أيضاً) مشكلةُ تبيّن أيّ اختلاف. بدا بعض الأشخاصِ الذين يَتردّدونَ على قاعاتِ الكونجرس أكثر فردية (أَو على الأقل تمييزيون أكثر) مِنْ الناسِ الذين يَعْبرونَ ممرات العمل بكثير.

النظرية الاقتصادية والإجراء الحكومي

تحاول طريقة التفكير الاقتصادية تَوضيح أعمال المجتمعِ على افتراض أن جميع المشاركين يودّون تَقديم مصالحهم الخاصَّة، ويحَاولون فعل ذلك بطريقة عقلانية. إن قاعدة التكلفة الحدية / الدخل الحدي التي قدّمنَاها بشكل واضح في الفصلِ 9، والتي تستعمل في الحقيقة في كافة أنحاء الكتابِ، هي مجرّد توضيح رسمي لهذه الفرضيات: طريقة تَقَدُّم مصالح الشخص هي أَنْ يوسّعَ كُلّ نشاطٍ يَتجاوزُ فيه دخله الحدي تكلفته الحديةِ، وأن يُقلص أيّ نشاط تكون فيه تكلفته الحدية أكبر مِنْ دخله الحدي. لا يفترض الاقتصادي، كما سبق وأشرنَا، أنّ المال أَو السلع الماديةِ هي التكاليف الوحيدة، وأن العائدات (أو المنافع) التي يهتم بها المستهلكون والمنتجون، أَو المصالح التي يُتابِعُها الناس هي بالضرورة محدودة وأنانية. يُمكن للنظرية الاقتصادية أَنْ تُسلّطَ الضوء على النتائجِ الإجتماعيةِ لكُلّ نوع من المصالح البشريةِ. لماذا لا يجب أن ينطبق هذا الأمر على الأغراضِ الإنسانيةِ والعملياتِ الاجتماعيةِ التي تسيطر على مسلك النشاطات الحكومية؟



جوابنا هو أنّ الأمر *لا ينطبقُ*. فمبادئ التفاعل الاجتماعيِ التي تُوجّه إنتاج مجلّتي تايم أَو نيوزويكِ لَيست مختلفة كثيراً عن تلك التي توجّه إنتاج نشرةِ الاحتياطي الفيدرالي كما يفترض الناسَ عموماً. تنتج الحكومات، كما هو الحال بالنسبة للشركات الخاصة، السلع والخدمات. كما أنها تستطيع فعل ذلك فقط عن طريق الحصول على المصادر الإنتاجية التي تكون تكلفة فرصتها البديلة هي قيمةُ ما يمكن أن ينتجوه في ثاني أعلى توظيفاتهم قيمة. إذاً، فعلى الحكومات والشركاتِ الخاصّة أَنْ تستدرج عروضاً للموارد التي يُريدونَها، وأن يَعْرضوا على مالكيها حوافز مناسبة. ستودّ مُلاحَظَة (سنعود لهذا الأمر) أنه بإمكان الحكومة أَنْ تَستعملَ الحوافز السلبية، بالإضافة إلى الحوافزِ الإيجابيةِ: على سبيل المثال، قَدْ يَكُون التهديد بالسجنِ حافزاً رئيسياً حيث أنّ بَعْض الناسِ يُقرّرون مقدار الجزء من دخلِهم الذي سيعرضونه على خدمةِ الدخلِ الداخليةِ كُلّ ربيع. لا يستطيع الطريق المتّحد استِعْمال ذلك الحافزِ. حتى أن الحكومات تواجه مشكلتي تسويق منتجِهم والبحث عن السعر، مع ذلك، تلعب الأسعار النقدية دوراً أصغر بكثير في توزيعِ المُنتَجاتِ الحكوميةِ. لكن لا يُمْكِنُ أَنْ يكون هناك شَكٌّ في أن منحنياتِ الطلب تَتواجد للسلعِ التي تقدمها الحكومة، وبأنه بسبب كون هذه السلعِ نادرة على نحو مميز، يجب أنْ تُوزّع بواسطة بَعْض المعاييرِ المُميّزةِ. وبالتالي سيتنافس الناس، ذوي الطلب على السلعِ الحكومية، على تحقيق تلك المعاييرِ، لدَفْع الثمنِ المُثبَّت. إنّ الفائدةَ الرئيسيةَ من النَظْر إلى الحكومةِ بهذه الطريقة هي أنّها تُواجهُ الميلَ إلى اعتبار الحكومة كـ *إله من آلة*: قوّة مرسلة من السماء يُمْكِنُها أَنْ تَحُلَّ الصعوباتَ بطريقة سحرية كالتي يقوم بها كاتب مسرحي الفصل النهائيِ من كُلّ مسرحية هزلية. فهي تجعل توقّعاتنا من الحكومة أكثر واقعية. وتُشجّعُنا على السُؤال عن الظروف التي تُمكّنُ الحكومةَ من التَصَرُّف بكفاءة في أيّ ظرف مُعطى، وليس فقط افتِراض أن تلك الحكومةِ تَحْصلُ دائماً على ما تُريدُ، أَو تَمْسكُ ما تُطاردُ. كما تذكرنا هذه الطريقة في النَظْر إلى الحكومةِ أيضاً بأن

الجملةَ السَابِقةَ كَانتْ مُضلّلة في اقتراحِها بأن الحكومة "نكرة"؛ لأن الحكومةِ هي العديد مِنْ الناسِ المختلفينِ الذين يَتفاعلونَ على أساس حقوقِ الملكية السائدة.

إذا كنت تتساءل عن علاقة حقوق الملكية بسلوكِ الحكومةِ، فقد تكون نَسيتَ بشكل مؤقت بأنّ الاقتصاديين يَستعملونَ مفهومَ حقوق الملكية لوَصْف قواعدِ اللعبةِ. كُلّ مشارك في عملياتِ الحكومةِ، ابتداء مِنْ الناخبين، مروراً بمستخدمي الخدمة المدنيةِ، ووصولاً إلى الرئيسِ، لَديه بَعْض التوقّعاتِ حول ما يمكن للناخبين أَو الموظفين الحكوميين أَو الرئيسِ أَنْ يفعلوا وما قَدْ يَفعلوا. تَعْكسُ تلك التوقّعاتِ حقوقَ الملكية. لَرُبَّمَا قد يُساعدُ أن نستبدل عبارة *حقوق الملكية* بعبارة *ما يعتقد الناس أنّ بإمكانهم أَنْ يُفلتوا به*. لسوء الحظ، للعبارة معانٍ ضمنية للتآمُر والسلوكِ اللاأخلاقي الذي لا نَنْويه مطلقاً. لكنها تَحْملُ في طياتها قوةَ مفهومِ حقوقَ الملكية؛ الأعمال التي سيقوم بها الأشخاص سَتعتمدُ على توقّعاتِهم حول نتائجَ تلك الأعمالِ، وعلى المنافعِ الحدّية المُتَوَقّعةِ والتكاليف الحديةِ للقراراتِ التي يَزنونها. ذلك الأمر صحيح في بناية مكاتب مجلس الشيوخَ كما هو على أرضيةِ سوق نيويورك للأوراق الماليةِ.

المفتاح لفَهْم كُلّ تلك العوالم هو قبضة من حقوقِ الملكية المختلفةِ جداً لأعضاء مجلس الشيوخِ ولأصحابِ الأسهم.

الحقّ باستخدام الإجبارِ

هناك اختلاف واحدٌ هامّ بين الحكومة واللاحكومةِ الذي لا ينْمو بغموض أَو يَختفي عندما نُفتّشُ عنه بعناية أكبر. *تمتلك الحكومة حَقّاً خاصّاً ومخَوّلةٌ به بشكل عام بها لإجْبار البالغين*. يُمنحُ الحقُّ بشكل عام، لكن لَيسَ عالمياً؛ الفوضويون الأصيلون لا يمنحونه، وكما لا يفعل ذلك أولئك الذين يَقْبلونَ حكومةً من حيث المبدأ، لكنهم يرفضون كأمر غير شرعي سلطة الحكومة المعيّنةِ التي يعيشون تحت ظلها. إنه حقّ خاصّ لأنه، كما نَقُولُ، "الناس لا يَمتلكونَ الحقّ في أَخْذ القانونِ بأيديهم الخاصةِ"؛ يُفترض من كُلّ شخص مُنَاشَدَة ضبّاطِ الحكومةِ (الشرطة، القضاة، المشرّعون) عندما يَبْدو الإجبار مطلوباً. إنه الحقُّ بإجْبار *البالغين* الذي يُميّزُ الحكومةَ استثنائياً، لأن الآباءَ يُمْنحونَ عادة الحقَّ بإجْبار الأطفالِ تحت بَعْض الظروفِ.

ماذا يُقْصدُ بالإجْبار؟ *أن تُجبر تعني أن تُقنع بالتعاون عن طريق استخدام التَهديد بتقليل خيارات الناسِ بقسوة*. يَجِب المغايرة بين الإجبار والطريقِة الأخرى للحُصُول على التعاونِ مِنْ الناسِ، وهو الإقناع. *وأن تقنع يعني أن تحث على التعاونِ* ... *تعدِ خيارات بتَوسيع الناسِ*. قد لا نستطيع في حالات قليلة الموافقة على ما إذا كانت أفعال معينة تُشكّلُ إجباراً أَم ... الحالات في أغلب الأحيان بأن تتضمن مكراً حقيقياً أَو مزعوماً، بالتالي يتحول خلافنا إلى قضية ما اعتقد النا... خياراتهم عندما حثهم الآخرون على التعاون. أَو ربما سنَختلفُ حول الحقوقِ التي نعتقد أن على الناسَ أن يمتلك... التعريف سَيُمكننا عادة من تَمييز الجهود القسرية مِنْ غيرِ القسريّةِ للتَأثير على سلوكَ الآخرين. إنه نَمْنح للحكومة ف... بضمان التعاونِ عن طريق التَهديد بسحب الخياراتِ، وتَقليل حريةِ الناسِ، وأَخْذ البعض مِنْ حقوقِهم.

إقناع ؟ إجبار

اكتسب الإجبار سمعة سيئة، لأن معظمنا يَعتقدُ (أَو يَعتقدُ بأنّنا نَعتقدُ) أنّه يجب أن يُسمح للناسِ عموماً أَنْ يفعلوا ما يُريدونَ. بالإضافة إلى ذلك، يَدْلُّ الإجبارُ على السلطةِ، ويردُّ العديد مِنّا بعداوة تلقائية تجاه ادّعاءاتِ السلطةِ. لكن قوانينَ المرورَ التي تُخبرُنا بوجوب القيادة على الجهة اليمنى، والتوقّفَ عند الإشارة الحمراء تجبرُنا بشكل آني وتُوسّعُ حريتّنا. والسبب وراء توسيعها لحريتنا هو أنها تجبر الآخرين أيضاً. فنصل جميعنا الوجهة التي نريد بسرعة وسلامة أكبر لأننا نَقْبلُ إجبارَ قوانينِ المرورِ. هذا هو الدفاعُ التقليديُ للحكومةِ وحقّها في الإجْبار: قد نكون جميعاً قادرين على اكتساب حرية أكبر، وخيارات أوسع إذا قبلنا كلنا بَعْض التقييداتِ على حريتِنا وبَعْض التقليل من خياراتِنا.

هَلْ الحكومة ضرورية؟

لكن هَلْ يتوجب علينا أَنْ نَستعملَ الإجبارَ؟ أليس بإمْكانِنا الحصول على نَتائج جيدة على حد سواء بالاعتِماد على التعاونِ التطوعي؟ لقد شهدنا في كافة أنحاء هذا الكتابِ أنّ التبادلَ التطوعي هو الآليةُ الرئيسيةُ للتنسيقِ في مجتمعِنا. لماذا لا يمكن للتبادل

التطوعي أن يُصبح الوسيلَة الوحيدةَ التي نُقنعُ من خلالها بالتعاون؟ عن طريق طرح هذا السؤالِ بجدية والمطالبة بإجابة له، يُمْكِنُنا أَنْ نَكْسبَ بَعْض البصائرِ الإضافيةِ إلى القابليات والحدود للطرقِ المُخْتَلِفةِ التي نُحاولُ تنفيذ الأمور فيها.

إن أحد الطرق للتَوَصُّل إلى القضيةَ هو أَنْ نسْألَ ما الذي يمكن أن يَحْدثُ إذا لم تكن هناك حكومة إطلاقاً في مجتمعِنا. ما هي المشاكل التي ستَظْهرُ؟ هَلْ ستَتوقّفُ المهامُ المهمة عن أَنْ تُؤدّى؟ ألا يستطيع الناس حلّ تلك المشاكلِ وإنجاز تلك الأسواقِ والمهامِ الحكوميةِ إمّا من خلال العملِ الفردي أَو عن طريق تشكيل الجمعياتِ التطوعيةِ؟ سيكون موضوع حماية الشرطة مثالاً جيداً نبدأ به تَرتيب القضايا. هَلْ سينعدم وجود الشرطةَ إذا لم يكن هناك حكومة؟ لا يُمكنُ أَنْ تَكُونَ هذه هي الحال، لأن قوّات الشرطة الخاصّة تتواجدُ في الوقت الحاضر. لكن هذه القواتِ تُكمّلُ أساساً مستوىً معيّن من حمايةِ الشرطةِ الحكوميةِ، وتوفر حمايةً إضافيةً لأولئك الذين يُريدونَها ويرغبون بدَفْع ثمنها. هَلْ يُمْكِننا أَنْ نَحْصلَ على تلك الحمايةِ الأساسيةِ في غيابِ الحكومةِ؟

إقصاء من لا يدفع

لم لا؟ إذا لم يكن هناك حكومة، يمكن للناس الذين يريدون حماية الشرطةِ شراءها ببساطة مِنْ وكالاتِ الأمنِ الخاصّة، تماماً كأولئك الذين لَيسوا راضون عن الخدمةِ التي تزودها الحكومة الآن. ألن يكون ذلك النظام أكثرَ عدلاً مِنْ الذي لدينا في الحقيقة؟ الناس ذوو الملكية الكبيرة التي تتطلب الحماية ووقت قليل، أو رغبة، أَو قدرة قليلة على حِماية أنفسهم، يَتوجبُ عليهم أَنْ يَدْفعوا ثمن الخدمةَ. أما أولئك الذين يَمتلكونَ ملكية صَغيرة أَو في موقع جيد لحِراسة أنفسهم، لا يَتعين عليهم أَنْ يَدْفعوا الضرائبَ من أجل حمايةِ الشرطةِ التي لا تُفيدُهم حقاً. نَجعلُ الناس يَدْفعونَ مقابل غذائِهم الخاصِ، بدلاً مِنْ تَزويده من خلال عائداتِ الضريبة، جزئياً لأننا نَعْرفُ أنّ الناسِ يُريدونَ كميات ونوعيات مختلفة بشكل كبير. لم لا نستعملُ النظام نفسه لحمايةِ الشرطةِ؟

الجواب الصحيح لَيس أن حماية الشرطةِ "ضرورة أساسية"؛ الغذاء أساسيُ وضروريُ بدرجة أكبر. الفرق هو أنّ الغذاءِ يُمْكِنُ أَنْ يُزوّدَ بشكل خاص إلى أولئك الذين يَدْفعونَ ثمنه، ويُرفض منحه كليّاً لأولئك الذين يَرْفضون الدَفْع. وتلك لَيستْ جملةً الحال في حمايةِ الشرطةِ. ضبّاط الدوريةَ الذين يَستأجرهم جيراني لحِراسَة بيوتِهم يوفّرون مقداراً من الأمنِ لبيتِي أيضاً، كمنفعة تتدفق، عندما يَقُومونَ بدوريَّة في شارعِنا. لن يدرك اللصوص المحتملون بأنّني لم أشترك في جهازِ أمن الحيّ، وبأنّهم بالتالي آمنون من الاعتقال إذا اقتحموا منزلي. في الحقيقة، قد لا يكون اللصوص آمنون كلياً إذا فعلوا ذلك. قد يقرر ضبّاط الدوريةَ أن قدرتهم على حماية ملكيةَ عملائهم بفاعليةٍ تكون أكبر باعتقال جميع اللصوص الذين يَكتشفونَهم، بغض النظر عن الشخص الذي سُرقت ملكيته. الأمر الذي يعطيني حماية لم أدفع مقابلها.

وبنفس الطريقة تقريباً، قد يقوم رجال الإطفاء المستأْجرون لحِماية بيوتِ جيراني بإخماد نار في عشبِ ساحتِي، أَو لهيب في علّيتي فقط لمَنْعه مِنْ الانتشار إلى ملكيةِ عملائهم. وعندما يَطفئونَ النيرانَ في ملكيةِ زبائنِهم، يُقلّلونَ من فرصةَ انتشارها في ملكية غير المشتركين المجاورة. في كلا الحالتين، يكتسب شخص ما لا يَدْفعُ فائدة من إنتاجِ السلعة. إنّ الميزة الرئيسيةَ هي عدمُ قدرة المنتجين – ضبّاط الشرطة أَو رجال الإطفاء – على إقصاء من لا يدفع.

مشكلة الراكبِ المجّاني

عندما يكون باستطاعة الناس الحصصول على سلعة ما سواء دفعوا ثمنها أو لم يدفعوا، يقل حافزهم للدَفْع. يتم إغراؤهم بأَنْ يُصبحوا ركاب مجانيون: الناس الذين يَقْبلونَ المنافعَ دون دفع حصتهم مِنْ كلفةِ تَزويد تلك المنافعِ. ولكن إذا لم يتوافر لأحد الحافز لدفع التكاليف، فلن يكون هناك حافز عند أيٍّ كان لتَزويد المنافعِ. وستكون النتيجة أن السلع لَنْ تُنتَجَ، على الرغم مِنْ حقيقة أنّ كُلّ شخص يُقدر قيمتها أكثر مِنْ تكلفة إنْتاجها.

يَصِفُ مفهومُ الراكبِ المجّانيِ أحد أكثر المشاكل إحْباطاً في دراسةِ المنظمة الاجتماعيةِ. إنه يُحبطُ

بشكل خاص أولئك الذين لا يَفْهمونَ سبب تواجد المشكلةَ، والذين يصرّون باستمرار على أنّه يَجِبُ أَنْ تختفي: " يُمْكِنُنا أَنْ نَهزم مشكلةَ الطاقةَ إذا عمل كُلّ منّا فقط على . . . . " " لَنْ يكون هناك فضلات على طرقنا السريعةِ إذا استطاع كُلّ منّا فقط أن . . . " " إذا درس كُلّ منّا الأوضاع وذهب إلى الانتخابات في يوم الانتخابات . . . " " إذا تركت كُلّ أمة إلى الأبد استخدامَ القوة كوسيلة حَلّ الخلافاتِ الدوليةِ أن . . . " أولئك الذين يترافعون بكآبة في كُلّ هذه الحالات والعشراتِ من الحالاتِ المماثلةِ يدركون بشكل صحيح بأنَّنا يُمْكِنُنا أن نكسب جميعاً "إذا كُلّ منّا فقط". إنهم مُحبطون من فشلِ الناسِ الدائمِ في عمل ما يجعلهم، بشكل واضح وبموافقة الجميع، أفضل حالاً.

من سيكون لديه الحافز لعرض سلعة ما إذا كان بإمكان الناس أن يمتاكوها دون دفع ثمنها؟

تُحبطُ مشكلةُ الراكبِ المجّاني الاقتصاديين أيضاً، لأن الاقتصاديين يُواجهون مقاومة كبيرة عندما يُحاولونَ إقْناع الناسِ بأن *أحداً لن يقوم بعملٍ يصب في مصلحة الجميع ما لم يكن يصب في مصلحته*. يتم توجيه أفعال الناسِ من قبل التكاليف التي يَتوقّعونَ حَمْلها، والمنافعَ التي يَتوقّعونَ تلقيها كنتيجة لتلك الأفعالِ. إذا كانت المنافع المتراكمة لسيرينا ديبيتي هي نفسها بالضبط لكُلّ الأغراض العملية سواء أقامت بعمل معين أم لم تقم به، في حين أنَّها سَتَتَحمّلُ تكاليفَ هامّةَ إذا قامت بأي عمل، فإنها لن تقدم على أي عمل. إذا كانت سيرينا نبيلة وكريمة، فإناه سَتَشتقُّ منفعة كبيرة مِنْ مُسَاعَدَة الآخرين بينما تفكر قليلاً في التضحيات التي ستقدمها لتقوم بهذا العمل وستقوم، بالتالي، بأعمال لن يقدم عليها أشخاص آخرون أقل نُبلاً وكرماً. يجب أنْ يُشدّدَ على هذا الأمر، لأن مفهومَ الراكب المجّاني بالتأكيد لا يُؤكّدُ بأنّ الناس أنانيون جداً أَو بأنّ الإيثار لا يَلْعب أي دور في الحياةِ الاجتماعيةِ. على العكس من ذلك تماماً، لا يمكن لأي مجتمع أَنْ يُواصلَ التواجد حيث الناس فيه أنانيون جداً. لقد أكدنا في الفصلِ 12 – وسَنذكّرك ثانيةً هنا – بأن مقدار معين من الاهتمام الأصيلِ برفاهية الآخرين ضروري إذا أردنا للتعاون الاجتماعي بأيّ حال أن يظهر. لا يمكن للأسواق ولا للحكومات أَنْ تَتواجدَ بين الناسِ دون قدرة على التَعَاطُف وقُبُول بعض ما يواجهه الآخرون على الأقل.

إذا كان كلّ مزارعي القمح ... ماذا تتوقع؟

الخارجانيات الإيجابية والركاب المجانيون

في التَشديد على أهميةِ مفهومِ الراكبِ المجّاني، يصرّ الاقتصادي فقط على أنّ الناس *حدّدوا* مفاهيمَ المصلحة الشخصيّةِ، بأنّهم لا يفكرون عموماً في أمر المشاعرَ الداخليةَ للآخرين، خصوصاً الآخرون الأكثر بُعداً، بنفس القدر من الحيوية والقوة التي يختبرونها مع التكاليف والمنافع التي يصطدمون بها بشكل أكثر مباشرة. الاقتصادي الذي يُلفتُ الانتباه إلى مشكلةِ الراكبِ المجّاني يَقُولُ بأن الخارجانيات الإيجابية تتواجد كما تتواجد الخارجانيات السلبية، وبِأَنَّ هذه الخارجانيات تشجع الناس على التَصَرُّف كالركاب المجانيون. *الخارجانيات الإيجابية هي المنافع التي لا يأخذها صانعو القرار في الحسبان عندما يَتّخذون قراراتهم*. تطرح الخارجانيات الإيجابية السؤال التالي: هَل يمتلك أحد الحافز الكافي لخَلْق تلك المنافعِ، أَم هَلْ سينتظر كل شخص ويَتمنّى تلقيها كفائدة مراقة من أعمالِ الآخرين؟

يحتمل أن تكون الخارجانيات الإيجابية أَو المنافع المراقة واسعة الانتشار بدرجة أكبر في المجتمعاتِ الحديثةِ مِنْ التكاليف المراقة، الخارجانيات السلبية التي تسبّبُ الشكاوى حول التلوثِ. أصحاب البيوت الذين يبقونَ على المعاشب جميلة يُنتجُون منافعَ مراقة للجيرانِ والمارّين بالمنطقة. الناس ذوو الابتسامات الجذابة يُوزّعونَ منافعَ مراقة على كُلّ شخص يُصادفونَه. المواطنون الذين يتكبدون مشقة إطلاع أنفسهم على قضايا المجتمع يُحسّنونَ من نوعيةَ القراراتِ العامّةِ وبذلك يُفيدونَ كُلّ شخصَ. علاوة على ذلك، يقدم المنتجون والباعة، بانتظام وكأمر طبيعي، منافعَ للزبائنِ أكبر إلى حدٍّ كبير مما يُطلب من الزبائنِ دَفْعه مقابلها. ستكون إزالة كُلّ المنافع المراقة مستحيلة جداً استحالة إزالة كُلّ الخارجانيات السلبية. مع هذا، المنافع المراقة وميول الركوب المجّاني الذي

تُشجّعه هذه المنافع تَخْلقُ بَعْض المشاكلِ الاجتماعيةِ الجدّية. الإجبار من خلال وكالة الحكومة هو أحد طرق التَعَامُل مع هذه المشاكلِ.

تذكّرْ أنّ التبادل يَستلزمُ دائماً تكاليفَ الصفقةِ. يجب أن يجد الطالب والعارض (المزوّد) بعضها البعض، ويُتفقان على ما يرغبان بعَرْضه وما يريدان تلقيه، وأن يَتأكدان إلى حدّ معقول بإنَّهُما سيَحْصلانَ فعلاً على ما يتَوقّعاَن أخذه. يجب أن يتحمل الباعة بشكل خاص تكاليفَ الصفقةِ لِكي يكُونوا متأكّدين من عدم حصول من لا يدفع على السلعِ التي يعرضونها. تُخفّضُ عملياتُ العملِ العريقة تكاليف الصفقةِ بتَحويلها إلى روتين، وتمكِّن بذلك جميع الأطراف من اشْتِقاق فوائد صافية أكبر من التبادلِ. على أية حال، عندما تكون تكاليف الصفقة عالية جداً بحيث تتجاوز المنافعَ مِنْ التبادلِ، لن يحدث التبادل وستفقد المنافعَ المحتملة. يمكن النظر إلى الحكومة على أنها مؤسسة لتخفيض تكاليف الصفقات من خلال استعمالِ الإجبارِ.

مقدار التبادل المفيد المشترك الذي يظهر في مجتمع ما مقيَّد بتكاليف الصفقة

القانون والنظام

لنلقِ نظرة على بَعْض الوظائفِ التقليديةِ للحكومةِ لنرى مقدار ما توضحه هذه المنهجية. نَبْدأُ بمشكلةِ "القانون والنظام". يُمْكِنُنا الآن أَنْ نُلخّصَ نقاش الصفحات القليلة الماضية: تَجْعلُ تكاليفُ الصفقةِ العالية استبعاد من لا يدفع مِنْ المنافعِ المراقة لدورياتِ الشرطةِ أمراً صعباً. لمَنْع الركاب المجانيين من تَحْطيم حافزِ عرض حمايةِ الشرطةِ، تَستخدمُ الحكومة الإجبار. إنها تعرض الخدمة لكُلّ شخصِ وتَدْفع ثمنها بمساهمات إجبارية تدعى الضرائب.

يمكن خلق نظام قضائي لحَلّ النزاعاتِ التي تَظْهرُ بين المواطنين من خلال الجُهودِ التطوعية بشكل أسهل بعض الشّيء من قوّة الشرطة، كماُ اقترح من وجودِ أنظمةِ التحكيمِ العديدةِ التي تموّلها الجُهود التطوعية. لكن كُلّ شخصَ يَستفيدُ عندما يخضع الناس الذين يَحتلّونَ أرضاً مشتركة إلى نفس نظامِ القوانينِ والقراراتِ القضائيةِ. تجعل القواعد المنتظمة والمفروضة بثبات والتي تربط الكُلّ، سواء كانت مقبولة أم لا، تجعل التَخطيط بثقةِ أمراً سهلاً جداً لكُلّ شخص. والقدرة على التَخطيط بثقة هي ما يُميّزُ المجتمع المتعاون من المجتمع الغوغاء الفوضوي. تَستعملُ المجتمعات الإجبار لخَلْق وتَشْغيل أنظمةِ العدالةِ لأن نظام القوانينِ والمحاكمِ يمْنح منافع كبيرة للناسَ سواء أختاروا المساعدة بالدفع مقابلها وأَنْ يُرْبَطوا بها أم لا.

الدفاع الوطني

الدفاع الوطني هو وظيفة تقليدية للحكومة، وهو يقدم المثالَ الكلاسيكيَ لمنفعة لا يُمْكن تزويدها بشكل خاص لأولئك الذين يَدْفعون مقابلها، إلا بتكلفة مانعة. ولأن مشاكلَ الركاب المجّانيين تجعل الاعتِماد على المساهمات الاختياريةِ لتَمويل نظام الدفاعِ الوطنيِ أمراً مستحيلاً عملياً، تلْجأ المجتمعاتُ إلى الإجبارِ، بجمع الأموال من خلال النظام الضريبي.

لاحظْ بعناية، على أية حال، لأن الأمر ممكن أ، يُغفل بسهولة، أن الحكومة لَيْسَت مضطرة لأَنْ تَعتمدَ كليَّاً على الإجبارِ لإنْتاج السلعة المسمّاة الدفاع الوطني. ولا تفعل أي حكومة ذلك. الضرائب المستَعملة لتَمويل قوة عسكرية هي رسوم قسريّة. لكن عندما تستعمل الأموال لتوظيف الناسِ للقوّات المُسَلَّحةِ وشِراء الأجهزةِ مِنْ المورّدين، فإن تعتمد الحكومة على الإقناعِ والتعاونِ التطوعي، تماماً كما تفعلُ في تزويد ضبّاط الشرطة والقضاة. يطرح هذا الأمر سؤالاً مثيراً: لماذا تستعمل الحكومة الإجبارَ أحياناً لإنْجاز أهدافِها في الوقت الذي يظْهرُ فيه بأنّ الإقناعِ سيَعْملُ بنفس المستوى أو حتى بشكل أفضل؟ لماذا تختار الحكومة أن تسحب الناسِ إلى القوّات المُسَلَّحةِ (وإلى هيئاتِ المحلفين) بدلاً مِنْ الاعتِماد على المتطوعين؟ معظم الناسِ الذين يَعْملونَ لدى الحكومةِ مُقتنعون، ولَيسوا مُرغَمينَ على

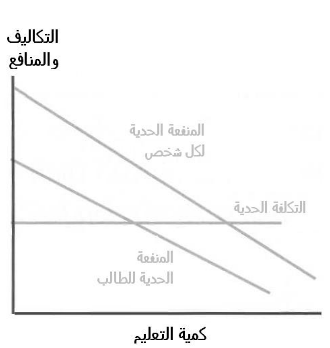
كيف يمكن لمزوّد للدفاع الوطني أن يجعله متوفراً بشكل خاص لأولئك الذين دفعوا رسوم الاشتراك في الدفاع؟

العَمَل لديها. لماذا يُجبر البعض؟ لا يمكن للأخطار التي يخضع لها أفراد الجيش أن تكُونَ الجوابَ الكاملَ، لأن الناسَ ينجذبون إلى وظائف أشد خطورة بكثير دون تجنيدٍ. سَنَقترحُ فيما بعد تفسيراً لذلك.

الطرق والمَدارِس

ماذا عن الطرق؟ هَلْ كنا سنَتمتّعُ بنظام كاف مِنْ الشوارعِ والطرق السريعةِ إذا لم نستعمل الإجبارَ لتَمويله؟ كُنْ حذراً؛ فالنظام الكافي لا يَعْني بالضرورة الكميةَ والنوعية الموجودة لدينا الآن. يكون هناك عرض إضافي للطرق إذا كانت المنافعِ الناتجة عنْ إضافات معيّنة أقل مِنْ تكاليف عمل تلك الإضافاتِ، وهو الأمر يُمْكِنُ أَنْ يحْدثَ بالتأكيد. ولكن هَلْ هناك أيّ سبب يَدفعنا لتوقّعُ نقص عرض نظامي للشوارعِ والطرق السريعةِ إذا تُرِك تزويدها إلى الجُهودِ التطوعيةِ بشكل كليّ؟ يمكن أن تكون تكاليف الصفقة مذهلة بالأحرى إذا كانت جميع الشوارع والطرق السريعة مملوكة ومشغّلة من قبل الناسِ الذين لا بُدَّ لهم من أنْ يَعتمدوا كليّاً على الرسوم المفروضة لجمع الدخلِ. علاوة على ذلك، لا تُجمّعُ المنافع بشكل خاص إلى أولئك الذين يَقُودونَ السيارات؛ الناس الذين يَعِيشونَ على طول طريق حصى ترابي يَستلمون المنافعَ مِنْ رصف ذلك الطريقِ حتى لو كانوا لا يَقُودونَ السيارات أبداً. إن تجربة أولئك الذين رصفوا الطرقَ في المناطقِ النائية أَو في تَطَويرات خاصّة دون استعمال الإجبار توضّح بأنّه يُمكن تنفيذها، وكذلك أنَّ تكاليفَ تأمين التعاونِ بالوسائلِ التطوعيةِ بشكل حصري يُمكنُ أَنْ تَكُونَ عاليةً جداً.

ماذا بالنسبة لحالة استعمال الإجبارِ لتَمويل التعليمِ؟ إنّ الحجّةَ هنا هي أنّ الناسِ سَيَكتسبونَ التعليمَ فقط إلى الحد الذي تكون فيه التكلفة الحديةِ عليهم مساوية للمنفعةَ الحدية لهم. لكن، يفترض أن التعليم يُولّدُ خارجانيات إيجابية كبيرة، ومنافع تُجمّعُ لأشخاص آخرين غير الشخص الذي يَكتسبُ التعليمَ. هكذا، كُلّ شخص في الديمقراطية يَستفيدُ عندما يتعلم المواطنون القراءة والتفكير بوضوح أكبر. لأننا لا نَحْسبُ حساب المنافعِ المراقة إلى الآخرين في تحديد مقدار التعليم الذي نكتسبه، نَحْصلُ على مقدار أقل مِنْ الكميةِ المثاليةِ. باستعمال الضرائبِ لدَعْم التعليمِ، تُخفّض الحكومةَ تكلفته على الطلابِ المحتملينِ وتُقنعْهم باكتِساب مقدار أكبر مما يمكنهم اكتسابه في ظروف أخرى. ويظهر السؤال، كما هو الأمر في موضوع الطرقِ، فيما إذا كان استعمال الإجبارِ لمَنْع نقص العرض لن يَقُود في الممارسةِ إلى عرض إضافي. سَنَعُودُ إلى ذلك السؤال لاحقاً.



إعادة توزيع الدخل

الصنف المهم الآخر للإجراء الحكومي هو تزويد المنافعِ الخاصة – المنح المالية، وبطاقات الغذاء، والعناية الطبية، وإعانات تشييد المساكن، والخدماتِ الاجتماعيةِ المتنوعة – إلى الفقراءِ أَو المعاقين. لماذا يتطلّب هذا النوعِ مِنْ النشاطِ استعمالَ الإجبارِ؟ لماذا لا نَتْركُه إلى الإحسانِ التطوعي، بدلاً مِنْ إرْغام الناسِ على المُسَاهَمَة فيه من خلال نظامِ الضرائب؟ أحد أجزاء الإجابة هو أنّ الصدقة خاضعة لمشكلةِ الراكبِ المجّاني. افترضْ بأنّ جميع المواطنين مطبوعون على الإحسان، ويُريدون النظر إلى المزيد مِنْ الدخل المتوفر للفقراء وغير المحظوظين من الناس بشكل خاص. بالرغم من أن بَعْض المواطنين يَشتقّونَ رضا مباشراً مِنْ المُسَاهَمَة للسبب الخيري، لكن الأكثر يُفضّلُ بأن تُحلّ المشاكل ويتم الارتياح من المعاناة بالحَدّ الأدنى من التكلفة عليهم. يُريدونَ رُؤية الناسِ الفقراء يُساعدون، لَكنَّهم يُريدونَ أيضاً أَنْ يشاهدوا الآخرين يقومون بالمُسَاعَدَة. وبذلك يَمِيلونَ إلى التصرف مثل الركاب المجانيين. يَتراجعونَ بعض الشّيء في مساهماتِهم على أمل أَن يساهم الآخرون بشكل كافٍ لرعاية المشكلة. لكن، مَع انتظار كُلّ شخص مساهمة الآخرين، تُخفقُ المساهماتُ في الوصول إلى الكميةِ التي يفضّل كُلّ شخص أن يراها مدفوعة. في مثل هذه الظروف، يمكن للنظام الضريبي أن يجعل الناس راغبين بالمساهمة أكثر عن طريق طمأنتهم بأنّ الآخرين سيساهموا بحصتهم أيضاً.

نظام التبادل التطوعي

ماذا عن القائمة الشاملة للأنشطة الحكومية التي تندرج تحت صنف النظام؟ لماذا تنظّم الحكومات الفدرالية، والاتحادية، والمحلية العديد من أنشطة المواطنين باستعمال الإجبارِ للسَيْطَرَة على الشروطَ التي يُسمح للناسَ من خلالها بالانخراط في التبادلِ التطوعي؟ قَدْ يَدْفعُنا وَضْعه بهذه الطريقة – استعمال الإجبارِ للسَيْطَرَة على التبادلِ التطوعيِ – إلى التفكير بتمعن ولفترة أطول حول كُلّ الأشياء التي تفعلها الحكومة باسم النظام.

جزء من الإجابة هو الاعتقادُ المُتمسّك به بشكل كبير بأن القويّ وعديم الضميرُ سَيستغل الضعفاء والأبرياء استغلالاً غير عادل ما لم تنظّم الحكومة بَعْض أنواعِ التبادلِ التطوعيِ. هذا نقاش أبوي[6]، لَهُ بَعْض الحسنات بلا شَكَّ، لكنه كَانَ أيضاً في أغلب الأحيان مُنتَهَك من قبل المصالحِ الخاصّةِ، وبالتحديد الاستغلال غير العادل للضعفاءِ والأبرياءِ. تُقدم تكاليفُ الصفقةِ جزءاً آخرَ مِنْ الإجابة. سَيَكُونُ مكلفاً جداً علينا أن نحَمل موازيننا الخاصة للتأكد من دقة الموازين التي يستعملها الجزار، وأن نحمل علب غالوناتنا الخاصَة لنتأكد من أنّ مضخات الغازولين لا تغشُّنا. عندما يتوجب على الأطباء أَن يحصلوا على تصريح لمُزاولة المهنة، وأن يتم المصادقة على الأدوية الجديدة من قبل منظمة الغذاء والدواء قبل تسويقها، فإن ذلك يوفر على المشترون تكلفةَ تَقييم السلعِ التي لا يمكن لمعظمهم تقييم نوعيتها لأنفسهم، إلا بالتكاليف المانعة. بإرْغام الباعةِ على الحُصُول على الشهادةِ، تمكّننا الأجهزة الحكومية من تنفيذ تبادلات مقنعة بتكلفة أقل. يمكن أن يظهر مقدار كبير مِنْ النظام الحكومي على أنه إجبار صُمّم لتَخفيض تكلفة اكتِساب المعلوماتِ.

إنّ العيبَ الفاضحَ في هذا الدفاعِ عن النظام، على أية حال، هو أنّه يَفْشلُ في أغلب الأحيان في أخذ الحماس الذي يدعم به الباعة النظام في الحسبان. أولئك الذين دَرسوا المسألةَ يعرفون جيداً أن الطلب على نظام الحكومة على الباعةِ ينشأ في أغلب الأحيان مَن الباعةِ أنفسهم أكثر مِنْ نشأنته من زبائنِهم. لقد رَأينَا في الفصلِ 10 لماذا يَحْدثُ هذا الأمر: الباعة متلهّفون للحد من المنافسةِ، والنظام الحكومي باسم حماية المستهلكِ هو تقنية أثبتت أثرها في إزالة المنافسةِ. ولكن لماذا يتعاون الضحايا؟ لماذا توظّف الحكومة الإجبار للتَرويج للمصالح الخاصّة في الوقت الذي يفترض أن تكون مسؤوليتها الترويج للمصلحة العامّةَ؟

الحكومة والمصلحة العامّة

تعيدنا الإجابة الأساسية التي اقترحتها النظرية الاقتصادية عَلى نَحوٍ مفاجئ إلى المشكلةِ التي بَدأنا بها هذا الفصلِ. فالإجراءات القسريّة التي تقوم بها الحكومة للتَعويض عن التقييدات المتأصّلةِ في التعاونِ التطوعيِ هي نفسها خاضعة لنفس التقييدات. إنّ السببَ وراء ذلك هو أن الإجبار نفسه يَعتمدُ على التعاونِ التطوعي. الإقناعُ يَسْبقُ الإجبارَ دائماً، لأن الحكومةَ لَنْ تَتصرّفَ حتى يتم إقناع أشخاصٍ معينين بهذا التصرف. فالحكومة لَيستْ الجني في مصباحِ علاء الدين. الحكومة هي أشخاص يَتفاعلون مع بعضهم البعض، يلفتون الاَنتباه إلى التكاليف والمنافع المتوقّعةِ للبدائلِ التي يُدركونها. إنّ الجزءَ المربك في كُلّ هذا هو أن تلك المشاكلِ التي تخلقها تكاليف الصفقةِ، والخارجانيات الإيجابية، والركاب المجانيون حادّة جداً في الحياةِ السياسيةِ للديمقراطياتِ. يفترض عدد مفاجئ مِنْ الناس دون التفكير في الموضوع بأنّ "الحكومة تَتصرّفُ وفقاً للمصلحة العامّة". لكن هَلْ هي حقّاً تفعل ذلك؟ هَلْ تفعل ذلك دائماً؟ لماذا نَعتقدُ ذلك؟ هَلْ يصبح المواطنون أكثرَ استقامة عندما يَتحرّكونَ مِنْ الصف في السوق المركزي إلى الصّفّ في المكان الانتخابي؟ هَلْ تتغير شخصيات الناس عندما يتخلّون عن منصب في الصناعةِ أَو الجامعة لشغل منصب في الحكومةِ؟ لنفترض بإنَّنا نُعرّفُ المصلحة العامّةَ على أنها ما يريده كُلّ شخص إذا كان كُلّ فرد مطّلع ونزيه بشكل كاف. هَلْ

---

[1] يستخدم معظم الناس مصطلح *paternalistic* لكن مصطلح *parentalistic* هو المصطلح الأدق والأقل شيوعاً للتعبير عن كلمة "أبوي".

تملك النظرية الاقتصادية أيّ شيء مفيد تقوله حول احتمالية أن تنطلق الإجراءات الحكومية مِنْ معلومات كافية ووجهةِ نظر نزيهةِ؟

أولئك الذين تُكوّنُ قراراتهم مجموع الإجراءات الحكومية سينتبهون إلى المعلوماتِ المتوفرةِ لديهم في الحقيقة والحوافز التي تواجههم في الحقيقة. تَتوقّعُ النظريةُ الإقتصاديةُ أنَّ هذه المعلوماتِ وهذه الحوافزِ ستميل إلى أن تكون محدودة ومتحيّزة.

المعلومات والحكومات الديمقراطية

يظهر الجهل العقلاني عندما لا يساوي العلم شيئاً.

يُمكنُنا أَنْ نَبْدأَ بالمواطنين الناخبين. لا أحد منّا يَعْرفُ بما فيه الكفاية لينتخب صوت بشكل مطّلع بما فيه الكفاية. لكي تقنع نفسك بأنّ الأمر كذلك، واكب تجربة عقلية صغيرة. افترض أنك تَعْرفُ بأنّ صوتَكَ، سواء على مرشّح أَو موقع اقتراع، سَيُحدد نتيجةَ الانتخابِ؛ صوتك، صوتكَ وحده سَيُقرّر المسألة. ما مقدار المعلومات التي سَتجمعها قَبْلَ أَنْ تلقي هذا الصوت الحاسم؟ سيعتمد الكثير، بالطبع، على أهميةِ المكتبِ أَو المسألةِ. لَكنَّك ستَستثمرُ بالتأكيد المزيد المزيد من الوقت والجهد في اكتِساب المعلوماتِ مما كنت ستَفعل في حال كونك ناخب واحد بين 50 ألف أَو 50 مليون ناخب. لكن الحال هو أن معظم المواطنين، بما فيهم الأذكياء، والقرّاء، والمواطنون المفعمون بروح المصلحة العامة، يَدْخلون المكان الانتخابي يوم الانتخابات مزوّدين فقط بالكثير مِنْ الإجحافِ، وبعض الأحاسيس الداخلية، والقليل من المعلومات المختبرةِ بشكل سيئ، ومساحات واسعة مِنْ الجهل التامِ. نحن نَفعلُ ذلك لأن فعل ذلك عقلاني ومنطقي! عندما نُعطى الأهمية الفعلية لصوتِنا الواحد من بين 50 ألف أَو 50 مليون صوت، ستكُونُ مضيعة للوقت غير مقبولة تقريباً لنا أن نتعَلّم بما فيه الكفاية لينتخب صوت بشكل مطّلع بما فيه الكفاية. الأمر لَيس ببساطة أنانية أَو قلة تكريس الوقت لحالة المجتمعِ. فالناخب الذي يريد تَقديم تضحية شخصية للمصلحة العامة يُمْكِنُه أَنْ يفعل أكثر بكثير كل ساعة، أو لكلّ دولارِ، أَو لكلّ سُعرةِ حراريةِ في عمل تطوّعي للخدمة الاجتماعيةِ مِنْ جمعه المعلوماتِ الكافيةِ لينتخب صوت بشكل مطّلع بما فيه الكفاية.

"لكن إذا فكّر الجميع بهذه الطريقة"، يَنطلق الاعتراضَ القياسي، "فإن الديمقراطية لن تعمل". هذا الاعتراض هو حالة أخرى للحجّةِ بأنَّ ظاهرة الراكبِ المجّاني لا تَتواجد لأن العالمَ سيكونُ مكاناً أكثر إقناعاً إذا لم تتواجد. من الأفضل لأولئك الذين يلْتزمونَ بالديمقراطيةِ أن يهتمُّوا بالطرقِ التي تجَعلها تَعْملُ عندما يكون المواطنون الناخبون غير مطّلعين ومُضَلَّلين، وأن لا يتظاهروا بأنّ لدى الناخبين معرفة من الواضح أنهم لا يملكونها.

لم تثبط همة بَعْض المدافعين عن الديمقراطية كثيراً بعدم كفاءة المواطنين الناخبين. إنهم يَعتمدونَ على الممثلين المُنتخبينِ لاكتِساب المعلوماتِ التي يَجِبُ أَنْ تكون متوفرةَ إذا وجب أن تصب القرارات في المصلحة العامّة. في الواقع يوجد لثقتهم أساس منطقي. لأنه من المحتمل أن يكون لصوت كُلّ مشرّع تأثيراً على النتيجة بشكل أكبر، ولأن بإمكان المشرّعين أَنْ يَستعملوا المعلومات التي يَكتسبونها للتأثير على الآخرين بطرق جوهرية، ولأن المشرّعين مزودون بالموظّفين ومصادرِ جمع المعلوماتِ الأخرى، ولأن العديد مِنْ الناسِ سَيكونُ عِنْدَهُمْ اهتمام قوي في توفير المعلومات ذات العلاقة للمشرّعين، ولأن أصواتَ المشرّعين مراقبة ويجب أنْ يُدافعَ عنها – لكُلّ هذه الأسبابِ، من المحتمل جداً أن يكون الممثّلون المنتخبون مطّلعون بشكل كاف حول القضايا التي يُصوَّتُ عليها أكثر بكثير مِنْ المواطنين العاديين.

مصالح المسؤولين المنتخبين

ولكن، حتى لو كان بإمكاننا أَنْ نَفترضَ أنّ أصواتِ المشرّعين مطّلعة بما فيه الكفاية، فهَلْ لدينا الحق بافتِراض أنّها ستكون أصواتاً في المصلحة العامّة؟ هَلْ الممثلون المُنتخبون نزهاء؟ أسلوب آخر لطرح نفس السؤال هو أَنْ تسْأَلَ فيما إذا كانوا سَيُصوّتونَ دائماً

بنفس الطريقة التي تخبرهم المعلومات المتوفرة لديهم بأَنْ يُصوّتوا بها. تَفترضُ النظريةُ الاقتصادية أنّ الناس يَتصرّفونَ وفق مصلحتِهم الخاصة، ولَيس وفق المصلحة العامّةِ. قد يكون في بعض الأحيان من مصلحة المشرّع مُتَابَعَة المصلحة العامّةِ. لكن إيجاد الطرقِ لإنْتاج مثل هذا الانسجام هو القضيةُ الرئيسيةُ في تصميم النظم السياسية؛ ولا نستطيعُ *افتراض* هذا التوافق المفيد ببساطة دون أن نتساءل فيما إذا كان من المحتمل للمؤسسات التي تعيش تحته أَنْ تُنتجه. ولأن الاهتمامَ بإعادةِ الانتخاب اهتمام مشترك وصحّي بين أكثر المسؤولين المنتخبين، سَنُركّزُ تحليلَنا على هذا المصلحة الخاصةِ المحدّدة. هَلْ من المحتمل أن يقوم الاهتمام بإعادة الانتخاب بقيادة المسؤولين المنتخبين إلى التصويت والتَصَرُّف وفق المصلحة العامّةِ؟

دفع 2000 دولار بعد سنة من الآن من أجل فائدة مقدارها 1000 دولار حالاً سيكون ذو قيمة لشخص لن يكون بأي حال موجوداً بعد سنة من الآن

دعنا نَبْدأُ بمُلاحَظَة كَمْ يُحدّدُ هذا الأمر آفاقَ تخطيطهم. لا يستطيع المسؤولون المنتخبون تَحَمُّل النظر بعيداً جداً للأمام. يجب أن تكون النَتائِج متوفرةَ عند الانتخابِ القادم وإلا قد يستبدل صاحب المنصب بشخص آخر يقدم وعوداً أفضل. سَنَرى في الجزءِ الأخيرِ من هذا الكتابِ كيف أن التأكيد على المدى القريبِ يَجْعل من الصعب على الحكومات التَعَامُل عملياً مع الركود الاقتصادي والتضّخم. لكن الأمر نفسه سَيَكُونُ حقيقياً بالنسبة لأيّ سياسة. سيميل المسؤولون المنتخبون بشدة إلى خَصْم قيمةِ كُلّ التكاليف المستقبلية التي لا يتوقعونها حتى بعد الانتخابات المقبلة، وحشد القدر الممكن لهم من المنافع إلى فترة ما قبل الانتخابات. بالتالي فإن اهتمامهم في إعادةِ الانتخاب سيمْنعُهم مِنْ الاستعمال الكامل لمعرفتِهم المتميّزةِ الخاصةِ حول تبعات سياسات معيّنة.

خلال تسجيل بعض الأسباب التي تبيّن سبب احتمالية أن يكون المشرّعون حسنو الاطلاع، ذَكرنَا سببين يوضّحان أيضاً سبب عدم تصويت المشرّعين دائماً بالطريقة التي تخبرهم معلوماتهم بوجوب التصويت بها. هذان هما السببان الأخيران المنوه بهما: لدى العديد مِنْ الناسِ اهتمام قوي في توفير معلومات ذات العلاقة للمشرّعين، ويتم مراقبة أصوات المشرّعين والدفاع عنها. تكمن المشكلة في أنّ الاهتمامِ في تَزويد المعلوماتِ (أو كسبها) وفي تَحميل المشرّعين مسؤوليةَ أعمالِهم مُرَكَّز في مجموعات اهتمامات خاصة. تجعل الخارجانيات الإيجابية المرتبطة بالعمليةِ السياسية هذا الأمر حتمياً تقريباً. مِنْ الأمثلةِ الأكثر وضوحاً لهذه العملية في العمل هي المنح التي تقدمها الحكومة الاتّحاديةَ إلى الحكوماتِ المحليّةِ لتَمويل المشاريعِ المحليّةِ التي لَنْ تُنفذ بدون تلك المنح. لَنْ تنفّذ هذه المشاريع لأن المنافعَ التي سيتم الحصول عليها سَتَكُونُ أقل مِنْ التكاليف التي سيتم تحمّلها. لماذا تدعم الحكومة الاتّحادية مثل هذه المشاريع وبالتالي تَضْمنُ إكمالَ المشاريعِ التي لا تستطيعُ عُبُور تحليل الفائدة – التكلفة؟

افترض أن مدينة ميتروبول تختبر جدوى بِناء نظام سكّة قطار خفيفٍ، الذي لا تملكه حالياً. تقوم بتعيين مهندسي المرورِ، والمهندسين المدنيين، والديموغرافيّين (علماء الدراسات الإحصائية للسكان)، والمخطّطين الحضريين، والاقتصاديين، وخبراء آخرين لتَخمين تكلفة بِناء النظامِ بالدولار، والفائدة التي سيجنيها سكّان المدينة وضواحيها بالدولار. ولنفترض بأنّهم استنتجوا أنّ التكاليفَ المباشرةَ للبناءِ سَتَكُونُ أعلى بمرّتين من كُلّ المنافع المستقبلية (الملموسة والمعنوية، والمحتملة وغير المحتملة، والواقعية والتي بالكاد قابلة للتخيل) عندما تخصم كُلّ التكاليف والمنافع بنِسب ملائمةِ. يَجِبُ أَنْ تَكُونَ هذه نهاية المسألة. لكن هناك فرصة جيدة بأن لا تَكُون كذلك. تُريدُ الكثير مِنْ المصالحِ المحلية الخاصّة أن يُبنى نظام السكّةِ الخفيف ذاك. أولاً وقبل أي أحد جميع العاملين في مجال البناءَ. يأتي بعدهم كُلّ المواطنين الذين لم يكبروا في طفولتِهم على حبِّ القطاراتِ، يتلوهم مباشرةً كُلّ النصراء المحلّيين المتحمّسين الذين يريدون لميتروبول أن تصبح مثل نيويورك وشيكاغو، ويعتقدون بأنّ مدينة عالمية المستوى مثلها تَتطلّبُ نظام انتقال القطارات. من المؤكد تقريباً أنّ الصُحُفَ الرئيسيةَ لميتروبول ستصطف وراء مثل هذا المشروعِ المتألق والذي من الممكن أن يسَاهَم بشكل كبير في نمو المنطقةِ وخصوصاً نمو الإعلانيين. أخيراً، لكن بشكل حاسم، يَأتي السياسيون المحليّونَ: لَيسَ فقط مسؤولو المقاطعة والمدينة، ولكن أيضاً ممثلو المنطقة في الكونجرسِ وعضوا مجلس الشيوخ الممثلين للولاية، الذين يودّون كثيراً أن يُعرفوا بالناسِ الذين يستطيعون الفوز بالجائزة.

سيذهب السياسيون للعَمَل في واشنطن العاصمة للبحثِ عن منحة اتحادية تغطّي 60 بالمائة مِنْ تكاليف البناء، وبذلك تَدْفعُ المشروعَ فوق العتبةِ للناخبين المحليّين. ولماذا يتعيّن على دافعي الضرائب في الولايات المتحدة أَنْ يدفعوا 60 بالمائة مِنْ تكلفةِ بِناء مشروع لا يَستطيع اجتياز اختبار المنفعة – التكلفة؟ لأن معظمهم لَنْ يكونوا مراقبين! فإن بضعة الدولارات الإضافية التي سيدفعها دافعو الضرائب في لوس أنجلوس وأي مكان آخر لتَمويل عمل تافه في ميتروبول لَنْ تؤثر بما فيه الكفاية حتى لتَحريك فضولِهم. وبالتالي يمكن أن يقنع مشرّعو ميتروبول المشرّعين مِنْ لوس أنجلوس وكاليفورنيا للتَصويت لصالح نظامِ سكّةِ ميتروبول الخفيف، مع الفَهْم الضمني بأنّ سياسيّي ميتروبول سَيَدْعمونَ أي عمل تافه في لوس أنجلوس عندما يحين دورها. يُولّدُ النظامُ منافعَ كبيرةَ للسياسيين المحليّينِ الذين سيكونون مراقبين عن كثب ومدعومين بسخاء في التزاماتهم لإعادةِ الانتخاب بواسطة أعمالِ البناء، وأوهام سكة الحديد، والنصراء المحليّون المتحمسون، وصحف ميتروبول اليومية.

يهتم المشرّعون أكثر بأولئك الذين هم انفسهم يهتمّون

المنافع المُرَكَّزة، التكاليف المتفرّقة

العملية هي دائماً ذاتها. القليلون الذين لديهم الكثيرُ ليكسبوه يستثمرون الموارد الواسعةِ في مُحَاوَلَة للتّأثير على العمليةِ السياسيةِ. بينما الكثيرون الذين لديهم الأكثر ليكسبوه في المجموع، ولكن الكسب أقل بشكل منفرد، لا يستثمرون شيئاً تقريباً. *إنّ منطق الحالة ضمن العملياتِ السياسيةِ الديمقراطية هو أَنْ تُركّز المنافعَ على القلّة جيّدو التنظيم وحسنو الاطلاع الذين يَكْسبونُ الأكثر، وأن تفرّق التكاليف على المجموعةِ غير المنظّمةِ وقليلة الاطلاع التي لديها القليل لتَكْسبه بشكل منفرد*. يستجيب المشرّعونُ لهذا النوعِ مِنْ الضغطِ، لأن عدداً كبيراً منهم يجد أن هذا العمل يخدم اهتمامهم في إعادة انتخابهم. بالأحرى، يَبْدو انتقادهم على هذا أمراً عقيماً، لأن مشرّعاً سابقاً بمبادئ غير ملوّثة هو موظف حكومي أقل فعالية مِنْ مشرّعٍ ذكيٍ وصادق أحنىَ بضعة مبادئ للبَقاء والمُحَارَبَة ليوم آخر. يقع العيبُ في الخارجانيات الإيجابية التي تدفع معظمنا للتصرف مثل الركاب المجّانيين، آملين أن يتحمّل شخص آخر تكاليف كسب تأييد المجلس التشريعي للإجراءاتِ التي قد ننتفع منها جميعاً. على الرغم من هذا، فإن مظاهرة الاقتصاديين السياسيين الحديثين للميلِ ضمن الحكوماتِ الديمقراطيةِ لتركيز المنافعِ وتفريق التكاليف ضمن صناعة القرار كَانتْ إحدى أهم المساهمات في فَهْمنا الثقافي لسبب عدم كون السياسة الجيدة اقتصاداً جيداً بالضرورة.

الخارجانيات الإيجابية والسياسات الحكومية

يجب أن لا يأتي استنتاجنا بدون مفاجأة. ستميل السياسات الحكومية إلى أن يُسيطر عليها من قبل المصالح الخاصّة. ستميل الحكومة باتجاه الأعمالِ التي تؤذي أناساً عديدون بمقدار ضئيل فقط، بدلاً مِنْ الأعمالِ التي تُغضبُ قليلين بمقدار كبير. لن تكون السياسات الحكومية موجّهة كثيراً بالمصلحة العامّةِ بقدر ما هي بالنجاحات اللامتناهية مِنْ المصالحِ الجزئية. لهذا السبب تربح مصالح المستهلكِ المسابقات الخطابية، في حين تسيطر مصالح المنتجَ على السياسة. مصالح المنتجين، ببساطة، أكثر تركيزاً وأشد تركّزاً. فالمنتجون يَعْرفونَ بأنّ عملَهم أَو تكاسلَهم يُمْكِنُ أَنْ يُحدثا فرقاً هاماً في رفاهيتِهم الخاصةِ، لذلك فالعمل من مصلحتهم. لكن لا يمكن للمستهلك الفردي أَنْ يَتوقّعَ أكثر مِنْ منفعة صغيرة مِنْ الإجراء السياسي، لذلك لا يملك أي منهم الحافزُ لقبُول التكاليفِ.

ألهذا السبب يؤدي استعمالِ الإجبارِ لمنع نقص عرض الطرقِ إلى عرض إضافي في أغلب الأحيان؟ الاهتمام العام لدافعي الضرائب بالاقتصاد لا يُصيب نجاحاً جيداً عندما يَصطدمُ مباشرةِ باهتمام حادٍّ لمجموعة صغيرة في امتِلاك طريق أَو بناء طريق. ينطبق نفس التحليلِ على التدريس. يمكن أن يُصعِّب أولئك الذين يُنتجونَ التدريس (لاحظ أنها مصلحتنا الشخصية الخاصة) الحياة على المشرّعين الذين يُحاولون تَوفير مال دافعي الضرائب بتَخفيض الإنفاقِ على التعليمِ أَو البحثِ. يأتي تالياً تفسيرٌ للسلوكِ المُحيّرِ عادةً مِنْ السلطات التشريعيةِ التي توافق على إنفاق أكبرَ وأكبرَ حتى عندما يفضّل كل عضو إنفاقاً مخفّضاً. لا يوجد هناك طريقة لتخفيض ميزانية ما بدون حذف مشاريع معيّنةِ. ومع كون كُلّ مصلحةٍ خاصّةٍ منظّمَةٌ للتأكد من أنّ التخفيضاتِ ستَحْدثُ في مشروعِ شخص آخرِ، لا يُمكن للإنفاق أَنْ يُخفّض.

لماذا كان لدينا تجنيد عسكري لمدة طويلة في هذه البلادِ، وما هي احتمالية أن يعيدها الكونجرس؟ يُوسّع التجنيدُ العسكريُ الإلزامي استعمالُ الإجبارِ إلى المناطقِ التي يكون فيها الإقناع قادراً تماماً على ضمان التعاونِ الذي نُريدُ (على الأقل في وقتِ السلام). قد يكون سبب استمرار التجنيد طوال الفترة التي استمرار فيها هو أنّ المؤسسة العسكرية كَانَ لديها اهتمام قوي شديد التركيز في المحافظة على تدفق سريع مِنْ الموظفين للقوّات المُسَلَّحةِ، في حين كان لدى أغلب أولئك المتأثرين عكسياً بالتجنيد حافز أقوى لإيجاد طريقة هروبِ شخصي مِنه لمُهَاجَمَة كاملِ النظامِ. إنه لأمر مُمتع ملاحظةُ عدد المُدافعين الحاليينَ عن إعادة تنصيب التجنيد، خصوصاً منذ 11/9 والحرب في العراق، الذين يَتحدّثون الآن عن تجنيد عالمي إلزامي للشباب لخدمة قصيرة الأمد من نوع ما. هَلْ سيزيد هذا التكتيك

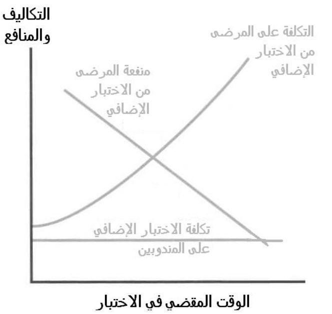
الحربي (على فرض أنَّه تكتيك حربي) عددَ أولئك الذين يُعارضون التجنيد؟ أَم هَلْ سيقلّل التكلفة المتوقّعة على كُلّ مجنّد تحت تلك النقطة الحرجة التي سيكون هو أو هي راغباً بخوض معركة سياسية عندها لمَنْع إعادة تأسيس التجنيد؟

ماذا يمكن أَنْ نَقُولُ حول الإجراءات الحكومية المتخذة للتَخفيف من الفقر؟ يمكننا أَنْ نَتوقّعَ بأنّ المشرّعين سَيَكُونونَ بطيئون في اسْتِبْدال التحويلات من ذات النوع بالتحويلات النقدية. يَستفيدُ المزارعونُ من برنامجِ بطاقات الغذاء، ويَستفيدُ تجّار البناء من الإعانات لتشييد المساكنِ، وتَتوسّعُ صناعةَ العنايةِ الطبيةِ بمساعدةِ الرعاية الصحيةِ، ويَستفيدُ المعلمونُ من الإعانات التعليمية للفقراء، ويَعْرفُ موظفو الخدمة الاجتماعية أن إعْطاء المالِ إلى الفقراء لَنْ يَكُون مفيداً كتعيين المزيد من الأعضاء في "المِهَن المُسَانِدَة". التأثير السياسي لهذه المجموعاتِ تَجْعلُ الأمر أكثر سهولة على السلطات التشريعيةِ لدَعْم التحويلات من ذات النوع إلى الفقراء مِنْ أَنْ يَدْعموا التحويلات النقدية. قَدْ يَكُون هناك أسس أخرى أفضلَ لرَفْض التحويلات النقدية، لكن هذا البديلِ سيَستدعي انتباهاً أشد احتراماً في الكونجرسِ إذا كان المال منتجاً ومباعاً مِن قِبل قطاع المالِ.

كَيفَ يعرّف الناس المصلحة العامّةَ؟

لا يشير شيء من هذا ضمناً إلى أنَّ المزارعين، أو إداريّو المستشفى، أَو موظفي الخدمة الاجتماعية لَيْسَ لديهم اعتبار للمصلحة العامّةِ. يَدُلُّ فقط على أنّ لديهم جميعاً بَعْض الاعتبارِ لمصالحِهم الخاصةِ. وحتى أولئك الذين يَعْملونَ في لأجهزة الحكومية المشحونون بشكل خاص لحِماية المصلحة العامّةِ يُعرّفونها بالإشارة إلى مصالحِهم الخاصّةِ جداً.

خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، عضو منظمة الغذاء والدواء (FDA)، المسؤول عن مَنْع إدخال أدوية جديدةِ دون اختبارها بشكل كاف. ما هو الاختبار الكافي؟ إنّه الاختبار الذي يضمن معرفتنا جميع الآثار الجانبية للدواء الجديد قبل السماح بطرحه في السوق. لَكنَّنا لا يُمكنُ أَنْ نَكُونَ متأكّدينَ تماماً. كلّ ما يمكننا فعله هو اكتِساب المعلومات الإضافيةِ وبالتالي تقليل خطر موت شخص ما أو أذيته بشدة بسبب أثر جانبي غير متوقّعٍ للدواء. كم يتوجبُ علينا تقليل الخطر؟ لَيسَ كثيراً جداً، لأن هناك تكاليف ومنافع مرتبطة بالاختبارات الإضافية. ستكون إحدى التكاليف الرئيسية هي فقدان روح شخص ما والمعاناة غير المنتهية بسبب عدم توفر الدواء في الوقت الذي يتم فيه اختبار الدواء.



كيف سَيُقيّمُ مفوّض منظمة الغذاء والدواء (FDA) هاتين التكلفتين: الأرواح المفقودة بسبب الإدخال قبل الأوان، والأرواح المفقودة بسبب التأخيرِ المفرطِ في إدخال الأدوية الجديدةِ؟ سَيَلُوم الناس منظمة الغذاء والدواء إذا ظهر للدواء المصادق عليه آثار جانبية كارثية، وسَيُصفّقونَ للمنظمة إذا رفضت المصادقة على دواء ظهر له لاحقاً آثار جانبية كارثية في البلدان الأخرى. لكن لن يدين أحد تقريباً منظمة الغذاء والدواء (FDA) على فقدان الحياة أَو تحمّل المعاناة في الوقت الذي يتم فيه فحص دواء يُثبتُ في النهاية نجاحه الفائق. بالتالي سيجد مفوّضو منظمة الغذاء والدواء (FDA) اختِبار الأدوية إلى ما بعد النقطةِ التي تكون فيها المنفعةِ الحدّية للمرضى مساوية للتكلفة الحدية لهم من المصلحة العامّةِ.

معضلة السجناء

من المفاهيم المثيرة التي تلقي الضوء على الميزة المركزيةَ في العديد مِنْ المشاكلِ التي كنّا نُناقشها هو معضلةُ السجناء، اسم يَعْكسُ الشرحَ الأصليَ للمعضلةِ من خلال قصّة حول سجينان ومدّعٍ ذكي.

دعنا نَفترضُ أنّ كُلّ مواطن يَرْغبُ في حكومة جيدة بسرعة، ومستعدّ للتخلي عن ساعتين من الراحة أسبوعياً بسرور لضمانها. تلك الساعتان سَتُصْرَفانِ، لنقول، في تحرّي القضايا الحالية، ومناقشة تساؤلات السياسة مَع المواطنين الآخرين، ومراقبة أعمال المشرّعين.

إذا ساهم جميع المواطنين، أَو تقريباً جميعهم، بتلك الساعتين أسبوعياً، فستكون **الحكومة الجيدة** مضمونة. هَلْ سنَحْصلُ على **حكومة جيدة؟** لأنه، فرضياً، كُلّ مواطن يَرْغبُ **بحكومة جيدة** بصدق، ومستعدٌّ لتَقديم التضحيةِ المطلوبةِ للحُصُول عليها، فقد يَبْدو أنّنا سنحصل عليها. مع هذا، فمن المحتمل أن لا نحصل عليها.

هنا تكمن المعضلة. فكُلّ مواطن يَعْرفُ بأنّ قراره أَو قرارَها لَنْ يُؤثّرَ على النتيجةِ. إذا قضيت ساعتين في تأدية واجبي، لكن دون أن يؤدي أي من زملائي المواطنين واجبهم، ستكون جُهودي ضائعة. سَأكُونُ صوتاً فقط، وانتخاب واحد مطّلع ضائع في مائة مليون صوت وانتخاب غير مطّلع. سأكون قد تركت ساعتين مِنْ البولنج (أو مهما تكن فرصتي المتخلّى عنها الأكبر قيمة) لإنْجاز لا شيء على الإطلاق. من ناحية أخرى، إذا قرّرت القيَاْم بعملي فقط بينما يؤدي كُلّ المواطنين واجبَهم، فسَأَحْصلُ على كُلّ فوائد **الحكومةِ الجيدة**، بالإضافة إلى ساعتين مِنْ الاستجمامِ في الممراتِ كعلاوة. ولذلك فإن استراتيجيتي المهيمنة هي الذهاب إلى البولنج. سَأكُونُ دوماً أفضل حالاً إذا لعبت البولنغ مِنه إذا أديت واجبي، لأنني لا أَستطيعُ من خلال قرارِي الخاصِ أن أؤثّر على أيّ شيء سواء كان وقتِي مستهلكاً في التسييسِ المضجرِ أَو في البولنجِ الممتعة.

لسوء الحظ، سيكون اختيارُ الاستجمام على الواجبِ الاستراتيجيةَ المهيمنةَ للآخرين أيضاً، وستكون النتيجةِ أننا لن نَحْصلَ على **الحكومةِ الجيدةِ** بالرغم من أنَّ كُلّ شخص يريدُها ويرغب بالمُسَاهَمَة في حصته أَو حصتها مما هو مطلوب للحُصُول عليها. يُمْكِننا أَنْ نُلخّصَ كُلّ هذا في الشكل رقم 13-1. يَتبع كُلّ مواطن الاستراتيجية المهيمنة في اخْتيارَ الواجبِ أَو الاستجمامِ، بالنَتائِجِ المصورة. يَنتهي المجتمعُ في المربعِ الجنوبي الشرقيِ على الرغم مِنْ حقيقة أنّ كُلّ عضو منفرد يُفضّلُ المربعَ الشمالي الغربيَ. تلك هي المعضلة.

كل شخص يختار	الآخرون يختار: الواجب	الآخرون يختار: الاستجمام
الواجب	**حكومة جيدة**	**حكومة سيئة**
الاستجمام	**حكومة جيدة بالإضافة إلى البولنج**	**حكومة سيئة بالإضافة إلى البولنج**

***شكل رقم 13-1* معضلة سجناء**

هنالك أربعة عوامل حاسمة محتملةِ لكُلّ فرد يقوم بالاختيار. الفرد الذي يَتوجبُ عيه أَنْ يتخلّى عن البولنج لتأدية واجبه، سَيَكُونُ أفضل حالاً دائماً باخْتيارَ الاستجمامِ على الواجبِ، لأنه بفعل ذلك سيَحْصلُ على حسنة البولنجِ. وتقرر اختيارات الآخرين سواء سيحصل على حكومة جيدة أَم سيئة. ولكن، يواجه كُلّ مِنْ الآخرين نفس الحالةِ. لذلك، يَختارُ الجميع الاستجمام منتهين بحكومة سيئة، على الرغم مِنْ حقيقة أنّهم جميعاً مستعدّون للتخلّي عن مرادف البولنجِ للحُصُول على الحكومةِ الجيدةِ.

معضلات من هذا النوعِ عامة جداً. على سبيل المثال، يريد كُلّ شخص في المدينةَ هواءً نظيفاً، وسَيَكُونُ مستعداً لتقليل قيادة السيارة في سبيل الحُصُول عليه. لكن حيث أنه لا يُمْكِنُ لقرار أي شخص أَنْ يُؤثّرَ على نوعيةِ الهواءِ بشكل محسوس، يختار الجميع الاسْتِمْرار في القِيَادَة، ويُصبحُ هواء المدينة غير قابل للتنفس. سَيَكُونُ الجميع أفضل حالاً إذا اختارَ كُلّ سائق بديلاً عن القيادة لوحده عندما يكون البديل متوفراً بتكلفة إضافية صغيرة فقط. قبول التكلفة الإضافيةِ الصغيرةِ سيكافئ كُلّ شخص بمنفعة كبيرة، وهي شوارع غير مزدحمة. لكن ما يصب في مصلحة كُلّ السائقين لَيسَ لمصلحة كُلّ سائق على حدة في الوقت الذي يجب فيه على كُلّ سائق أَنْ يَتّخذَ قراراً. نورد هنا نوع آخر مِنْ الأمثلة. يعرف كُلّ بائع في صناعة ما أن الصناعة بأكملها ستكُونُ أفضل حالاً إذا حدّدَ كُلّ بائع إنتاجه، مما يسبّب بالتالي ارتفاع السعر. لكن مَع وجود العديد مِنْ الباعةِ في الصناعةِ، فمن مصلحة كُلّ بائع الإبْقاء على مستوى إنتاجه القديمِ بينما يَتمنّى (عبثاً) أن يحدّد الباعة الآخرون إنتاجهم. يتصرف الجميع كالركاب المجّانيين لأن كُلّ شخصَ يدركُ بأنّ القرار الفردي لشخص ما لَهُ تأثير على رفاهيتِهِ الخاصةِ أكبر مِنْ تأثيره على رفاهيةِ المجموعةِ ككل. وبذلك يَنتهي كُلّ شخصُ بوضعية أسوأ حالاً مما كان يُمكنُ لكل منهم أنْ يكون فيها لو كانوا قادرين على التَغَلُّب على مشكلةِ الراكب المجّاني أَو حَلّ معضلة السجناءَ. يُبيّن هذا المثال بأَنَّ معضلات السجناءَ، بينما تسبب الإحباط دائماً للأطرافِ الفعّالة، يُمْكِنُ أَنْ تُنتجَ نتائجَ مرغوبة أحياناً للآخرين. بكلمات أخرى، معضلة السجناء لَيستْ مماثلة دائماً للمشكلة الاجتماعية.

لا تتواجد معضلات السجناءِ في غيابِ تكاليفِ الصفقةِ. قد تؤسس الأطراف عقوداً مقيدة مع أحدها الآخر للتأكد من أنّهم سينتهون في المربعِ الشمالي الغربيِ بدلاً مِنْ الجنوبي الشرقي. قد يحدّد عقد واحد بأنّ نصير البولنجَ سيَخْسرُ ثلاث ساعاتَ في الطرقِ إذا أخفق في تخصيص ساعتين مخلصتين أسبوعياً لتأدية واجبه. سيصبح بذلك في مصلحته تأدية واجبه، وفي مصلحة الآخرين تأدية واجبهم، لأنهم مقيَّون جميعاً بعقود مماثلة؛ وبذلك يستَمتع المجتمعُ بالحياة في المربع الشمالي الغربي. وكما تُدركُ، على أية حال، سَيَكُونُ من المكلف

جداً ابتكار، وكتابة، ومفاوضة، وتسجيل، ومراقبة، وفرضُ مثل هذه العقودِ. (مَنْ يَسْتَطيع الإخْبار بالتأكيد ما إذا كان رامي الكرة يوظّف ساعتين مخلصتين أَم أنه يمرّ خلال الحركات فقط؟) بالتالي، فإن تكاليف الصفقة تَمْنعُنا من عَمَل ما نود جميعاً فعله.

على أية حال، نحن نَعْملُ على المشكلةِ في تَشْكِيلةِ لانهائيةِ مِنْ الطرقِ المثيرةِ. سيحتاج الأمر كتاباً آخرَ لوَصْف كُلّ المؤسسات الرسمية وغير الرسمية التي تَتطوّرُ في مجتمع ما بينما يُحاولُ الناسَ في تبادلاتِهم الاجتماعيةِ المختلفةِ السَيْطَرَة على التأثيرات السلبية لمعضلاتِ السجناءِ. نَستعملُ الابتسامات، والتجّهمات، والعادات، والاتفاقيات، والعقود الرسمية وغير الرسمية، والإيداعات، وحتى الدساتير. يمكنك أَنْ تعتبر بشكل مفيد جداً دستور الولايات المتحدة كمؤسسة تَشتغلُ للسَيْطَرَة على معضلاتِ السجناءِ، بإعاقة المصالح الخاصة للناسِ الذين يَدّعون خدمة المصلحة العامّةَ.

حدود النظم السياسية

إذا كان كُلّ ما سبق يزعزعُ أولئك الذين يعتبرون موضوع أن الحكومة تَعتني بالمصلحة العامّةِ مسألة إيمانِ، فقَدْ يَكُون الوقت قد حان لتفحص مسألة الإيمانِ هذه. ربما يَنْجمُ الأمر عن عادةِ مُسَاواة "الحكومةِ" بـ "الدولة" وامتداد شعور الوقار المرتبط بالثانية إلى الأولى. أَو قَدْ يَكُون نتيجة اعتقادِنا بأن الحكومة هي السبيل الأخير، ولذلك يَجِبُ أَنْ تَكُونَ سبيلاً فعّالاً، لأننا لا نَحْبُّ أن نُسلِّم بأيّة مشاكل مستحيلة الحل. وهناك مقدار صغير عام مِنْ التفكر الاستنتاجي الذي يقُودُ أيضاً نحو هذه النتيجة. فهو يؤكد على أنّ جميع المشاكل الاجتماعية هي نتيجة للسلوك البشري، وبأنّه يمكن أن يُعدّل السلوك البشري بالقانونِ، وبأنّ الحكومةِ تَصنع القوانين، ومنها تَستنتجُ الحجّة بأنّه يمكن للحكومةِ حلّ كافة المشاكل الاجتماعية. قدّم أليكسيس دي توكيفيل وجهة نظر أكثر واقعية في "الديمقراطيةِ في أمريكا" (المجلّد 1، الجزء 1، الفصل 8): "لا توجد هناك أي دولة يُمْكِنُ للقوانين فيها أَنْ تنهض بأعباء كلّ شيء، أَو يمكن للنظم السياسية فيها أَنْ تثبتَ كبديل للحسّ العامِ والمبادىء الأخلاقيةِ العامّة".

نظرة سريعة

تَفترضُ النظرية الاقتصادية بأنّ أعمالَ الحكومةِ تَنطلق مِنْ قراراتِ المواطنين والمسؤولين الحكوميين الذين يستدعي انتباههم التكاليف الحديةِ والمنافعِ الحدية لأنفسهم الناتجة عن طرقِ العمل البديلةِ.

إنّ الخاصيةَ المُمَيِّزة للحكومةِ هي حقُّها المُعتَرَفُ به عموماً والخاصّ باسْتِعْمال الإجبارِ. يعني الإجْبار إقْناع الآخرين بالتعاون من خلال التَهديد بتَخفيض خياراتِ الناسِ. يَعتمدُ التعاونُ التطوعي بشكل خاص على الإقناعِ، الذي يَضْمنُ السلوكَ المطلوبَ عن طريق الوعد بالخياراتِ الإضافية.

الإجبار مفيدٌ لأعضاء المجتمع، لأنه يُمْكِنُ أَنْ يَضْمنَ إنتاجَ السلعِ التي تفوق قيمتها للجميع تكلفة تزويدها، ولكن التي لَنْ تُزوّد من خلال التعاونِ التطوعي تماماً. من المحتمل أن يحدث فشل تزويد من هذا النوعِ عندما لا يكون هناك طريقة منخفضة التكلفة لتقييد تزويد سلعة ما لأولئك الذين يَدْفعونَ ثمنها، أَو مَنْع الطالبين من أن يصبحوا ركاب مجّانيون.

قد يكون الإجبار قادراً على ضمان تزويد مثل هذه السلعِ عن طريق تخفيض تكاليفِ الصفقةِ. النشاطاتُ التقليديةُ للحكومةِ تَظْهرُ في الفحصِ على أنها أعمال كبيرة استهدفتْ تَخفيض تكاليف الصفقة والتغلّب على مشاكلِ الراكبِ المجّاني.

تَفترضُ النشاطاتُ القسريّةُ للحكومةِ تعاوناً تطوعياً بشكل مسبق. الإقناع يَسْبقُ الإجبار لأنه، في التحليلِ الأخير، يجب أن يتم إقناع المواطنين والمسؤولين الحكوميين بتوظيف الإجبارِ في طرقِ معينة. يُشيرُ هذا الأمر ضمناً إلى أنَّ الحدودَ على فعالية التعاونِ التطوعي التي تبرّرُ العملَ القسريَ للحكومةِ هي تقييدات أيضاً على فعالية عملِ الحكومة القسري.

تتخلّل الخارجانيات الإيجابية العملية السياسية بعمق في الحكومة الديمقراطية. فهي تجعل من غير المحتمل أن يكون المواطنون الناخبون مطّلعون كفاية، أَو أن يتصرف المسؤولون المُنتخَبون أَو المعَيّنون وفق الطريقة التي تخبرهم بها المعلومات المتوفرة لديهم.

أسئلة للمناقشة

رسالة إلى صحيفة الوول ستريت تهاجم اقتراحاً لخَصْخَصَة نظامِ لضبط الملاحة الجوّية في الدولة، تُختصر كالتّالي:

يتواجد العمل التجاري لزيادة العائد الاقتصادي إلى حدّه الأقصى. وتتواجد الحكومة لتَزيد المنفعةِ العامّةِ إلى حدّها الأقصى. لا يمكن لأي مقدار من المكسب المُتَخَيّلِ في الكفاءة أن يعادلُ خسارةَ السيطرةِ العامّةِ سواء على إشارة السير الضوئية للبلدة أَو على نظام الملاحة الجوّيةِ في الدولة.

ماذا يَقْصدُ بقوله أن العمل التجاري يتواجد ليزيد العائد الاقتصادي إلى حدّه الأقصى، وأن الحكومة تتواجد لتَزْيد المنفعة العامّة إلى حدّها الأقصى؟ هَلْ هذا بيان للنوايا (نوايا من؟) أَم للنتائجِ؟
هَلّ يمكن لعمل تجاري ما أَنْ يَكْسبُ بشكل عادي عائداً اقتصادياً كبيراً إذا لم يزوّد منافعَ عامّةَ هامة؟
كَيْفَ يمكننا أن نَقِيس المنافعَ العامّة المتدفّقة مِنْ نظامِ سيطرةِ الملاحة الجوّية إذا كان مستعملو النظام مطالبون بدَفْع تكاليفِ تَزويد تلك المنافعِ؟ وكَيْفَ يمكننا قياسها إذا لم يطالَب المستعملون بالدَفْع، ولكن بدلاً من ذلك تم تمويل التكاليف جميعها مِنْ الضرائبِ؟
وصف كاتب الرسالة المقتبسة نفسه بـ *"رئيس جمعية مالكي الطائرات والطيارين"* . هَلْ يَوحِ لك ذلك بأيّ سبب لمعارضتِه خَصْخَصَة نظام ضبط الملاحة الجوّيةِ؟

بأي طريقة عامة ومنظّمة تختلف المصالح التي يتابعها المسؤولون في الحكومةِ عن المصالحِ التي يُتابعُها الناس في القطاعِ الخاصِّ؟
خذ الحالات التاليةِ بعين الاعتبار:
رئيس جامعة حكومية ورئيس جامعة خاصّة.
عضو في مجلس النواب الأمريكي الذي يَتطلّعُ إلى مقعد في مجلس الشيوخِ، ومندوب مبيعات جوّال لشركة تجارية كبيرةِ يريد العمل كمدير مبيعات في أحد مشاريع الشركةِ.ط
شخصية سياسية بارزة تُريدُ أَنْ تُصبحَ رئيس الولايات المتحدة الأمريكية، وممثل بارز يُريدُ إستِلام جائزة أكاديميةَ.
شرطي مدني وحارس بزي رسمي موظّف في شركة أمن خاصّة.
مسؤول إعطاء المنح في إدارةِ الأعمال التجارية الصغيرةِ ومسؤول القروضِ في مصرف.
في كُلّ مِنْ الأمثلةِ التاليةِ، ما هي الاختلافات الهامّة بين المشاريعِ الحكوميةِ وغير الحكوميةِ؟ لماذا تعتقد أن الحكومة تَمتلكُ المشاريعَ المذكورة؟ ما هي الأشكال المختلفة التي تَأْخذُها المنافسة في حالة المشاريعِ الحكوميةِ؟ وكيف تختلف طرق تشغيلها بسبب كونها ملك للحكومةِ؟
مرافق يملكها مستثمر، ومرافق تملكها الولايات أو البلديات.
كُليّات رسمية حكومية، وكُليّات خاصّة.
شركاتَ حافلات داخل المدن تملكها المدينة، وشركات حافلات بين المدنِ مثل جريهاوند وتريلويز.

أرض مخيمات خدمة الغابة، وأرض مخيمات خاصّةِ

مكتبات عامة، ومكتبات خاصّة

هذه حجّة تتردد في مساندة السلع التي تنتجها الحكومة، وهي أنّها أساسية للرفاهية الاجتماعية، ولذلك لا يمكن ترك شروطها بأمان إلى "نزواتِ" السوقِ. هَلْ يُوضّحُ ذلك لِماذا تكون الحدائق والمكتبات العامة من خدمات البلدية عادة، بينما يتم تأمين الغذاء والعناية الطبية عادة من خلال السوقِ؟ هَل يمكنك أَنْ تقدّم تفسيراً أفضل يُقدّم لهذه الحالات؟

يكسب المدافعون عن نظام الحكومة قضيتهم في أغلب الأحيان عن طريق مُهَاجَمَة المنافسةِ "غير المقيّدة" أَو "الحرّة". هَلْ تكون المنافسة "غير مقيّدة" أبداً؟ ماذا كانت بعض القيودِ المهمةِ على المنافسةِ التي تمّت في الاقتصاد الأمريكي في القرن التاسع عشرِ عندما كانت المنافسة، طبقاً لبَعْض الحساباتِ، "غير مقيّدة"؟

يُحاولُ نقّادُ النظام الحكومي في أغلب الأحيان إثْبات أحقيّة السوق "الحُرّ". هَلْ يمكن أن تكون الأسواق حرّة على الإطلاق؟ حرّة من ماذا؟ هَلْ يكون السوق "حرّاً" إذا عمل المشاركون ضمن القوانينِ التي تَمْنعُ استعمالَ الموازين والمقاييسِ الغشّاشة؟ والقوانين التي تَمْنعُ الإعلان المُضَلِّلَ؟ وتمنع زيادة السعر التي لَمْ يُصادق عليها مِن قِبَل جهاز حكومي؟ أين تَرْسمُ الحدَّ بين الأسواق الحرّة والأسواق النظامية أو المقيدة؟ ولماذا ترسمه في ذلك المكان؟

يُحذِّرُ النَصُّ من أخطار التحدث عن الحكومةِ كـ "نكرة" يُمْكِنُ أَنْ تعالجَ، مثل الأداة، لكي نفعل بها نحن ما نشاء. أَلَنْ يُضلِّلَ أيضاً اسْتِعْمال الكلمةِ *نحن* بالطريقة التي استعملناها في الجملةِ السَابِقةِ؟ مَنْ هم *نحن* الذين يريدون من الحكومةَ فعل هذا أَو ذاك؟ الجميع؟ الأغلبية؟ كُلّ المواطنين المطّلعين وذوي الروح العامة؟ أولئك الذين يَشتركونَ معي في مصالحِي وفَهْمي للحالةِ؟ ماذا يقصد الناس بقولهم " يَجِبُ أَنْ نستعملَ الحكومةُ للسَيْطَرَة على آثار الأنانيةِ والطمعِ"؟ مَنْ يَفترضُ أن يسَيْطر على من في هذه الرؤيةِ لطريقة عمل المجتمع؟

يعيش حالياً عدد متزايد مِن الأمريكيين في مجتمعات محكمة السيطرة في المقاطعات المستقلة سياسياً، أو الجمعيات التعاونية، أَو حتى في البيوت ذوات العائة الواحدة. تحكمُ هذه المجتمعات عادة جمعياتٌ مُنتخبةٌ مِنْ أصحابِ البيوت الذين يؤسّسون ويفْرضون القواعدَ المصمّمة لحِماية قِيَم الملكيةِ. يُجادل بَعْض طلابِ مثل هذه المجتمعات السكنيةِ بأنّه كونها حكومات خاصّة تملك القوَّةِ لجَمْع الضرائبِ، وتزويد الخدماتَ، وتنظيم السلوك، فيَجِبُ أَنْ تكُون خاضعة لقَيودِ الدستورَ على الإجراء الحكومي.

هَلْ يستخدم حُكّام مثل هذه الجمعياتِ الإجبار أَم يَستعملونَ الإقناعَ لإقْناع السكّان بعدم إرسال الإشاراتِ، أو نصب هوائيات الصحون اللاقطة، أو صف الشاحنات الصغيرة على الشوارعِ، أَو إهمال معاشبهم وحدائقهم؟

يُجادلُ المدافعون عن مثل هذه الجمعياتِ بأنّ الالتزامِ بالقواعدِ تطوعي لأن السكّانَ يوافقون على طَاعَة القواعدِ قَبْل الشراء. هَلْ تُوافقُ على ذلك؟ ماذا لو شرّعت الجمعية الحَاكِمة قاعدة جديدة يعارضها صاحب بيت معيّن بشدة؟ هَلْ ما زال التزامِ صاحبِ البيت تطوعياً؟ يجادل أحد نقاد مثل هذه الجمعياتِ بأنّ الموافقةِ لَيستْ تطوعيةَ لأن مثل تَطَوّراتِ الملكية العامةِ هذه تكون غالباً هي السكن المتوفر الأكثر ملاءمة من ناحية السعر، وبالتالي يكون لدى الناسِ خيار محدود حول المعيشة فيها. يُشيرُ إلى حقيقة أنّ هذه التَطَوّراتِ هي الشكل الأسرع نموّاً للإسكان الجديدِ في الولايات المتّحدةِ من أجل المجادلة بأنّها حكومات خاصّة، ويَجِبُ أَنْ تَكُونَ خاضعة للحمايةِ الدستوريةِ التي تُعيقُ الحكوماتَ المنتظمةَ. هَلْ تُوافقُ على ذلك؟

هَلْ يتمتّع أيٌّ من الإقناع أَو الإجبار بأيّ فوائد متأصّلة على الأخرى كطريقة للإقْناع بالتعاونِ؟

يريد الناس الذين يَتعاونونَ بسبب الإقناع الإبقاء على العلاقة عادة. وسيكون، طبعاً، أولئك الذين أُجبروا يَبْحثونَ عن طرق لقَطْع العلاقة. علام يَدْلُّ ذلك حول مستوى تكاليف الصفقة التي سَترتبطُ بالمساعي التعاونيةِ في كُلّ حالة؟

يمكن أن يُستَعملَ الإجبار لإنْكار فرصة الاشتراك في التعاون التطوعي على الناس. هَلْ يَحْدثُ ذلك؟ لماذا يَتوجبُ على أي شخص أن يستعْمل الإجبارِ لمَنْع الآخرون من التَعَاوُن على أساس تطوعي؟

خصّصَ آدم سميث إلى الحاكم الأعلى أَو الجمهورية واجبَ تشييد وإبْقاء تلك المؤسساتِ والأشغال العامّة التي تكون على أية حال، بالرغم من أنها قد تكون في أعلى درجات الفائدة للمجتمع الكبير، ذات طبيعة حيث لا يمكن للربح أَنْ يُعيدَ دفع النفقةَ إلى أيّ فرد أَو عدد صغير مِنْ الأفرادِ، والتي بالتالي لا يُمْكن أنْ يُتوقّعَ لأيّ فرد أَو عدد صغير مِنْ الأفرادِ أَنْ ينشئ أَو يدعم (*ثروة الأمم*، الكتاب 5، الفصل 1).

كَيفَ يختلف هذا الوصف للسلع التي يتوجب على الحكومة تزويدها، عنْ وصفِ النَصّ للسلعِ الخاضعة لمشكلةِ الراكبِ المجّاني؟

يُناقشُ سميث أربع مؤسساتِ أَو أعمال عامّة توافق على الأقل جزءاً من معياره: أولئك "من أجل الدفاعِ عن المجتمعِ. . . ، من أجل إقامةِ العدالة. . . ، من أجل تَسهيل تجارةِ المجتمعِ، وتلك التي تشجّع تعليم الناسِ". كَيفَ تقارن مهمة سميث بالواجباتِ التي تُخصّصُ عموماً إلى الحكوماتِ اليوم؟ هَلْ هناك أيّ واجب رئيسي للحكومةِ يشرف سميث عليه؟

هَلْ يَتوجبُ على أعضاء دائرة حريق تطوعية أن يَرْفضوا إخماد حريق في منزل شخص رفض المُسَاهَمَة في خدمةِ مكافحةَ الحرائق؟ (افترض أن أيّاً من أملاك المشتركين في خطر). ما هو الضرر الذي قد ينجم عن إخمادهم النار؟

هَلْ تعتبر ظاهرة الراكبِ المجّاني دائماً مشكلة؟ ألا تمنع الناس أحياناً من التَعَاوُن لاسْتِغْلال الآخرين؟ لماذا تتوقف الاحتكارات عموماً مالم يكن بإمكانهم أَنْ يُسجّلوا دعمَ الحكومةِ بسلطاتِها القسريّةِ؟

قد يَتجاوزُ أكثر سائقي السيارات السرعة القانونية المُحددةَ بعض الشّيء عندما يَعتقدونَ أنّ بإمكانهم أَنْ يُفلتوا بها. هَلْ يشيرُ ذلك ضمناً إلى أنَّهم سيصوّتُون لصالح سرعة مُحددة أعلى إذا أُعطوا الفرصة؟

هذه هي الجملةُ الافتتاحية في افتتاحية صحيفةِ تَرثو الإقبالَ الصغير جداً على جلسة استماع عامّة لتَحسين المدارس الثانوية في مدينة أمريكية كبيرة: "بعد إعطائنا عددَ الأشخاص الذين يَعترضُون على التعليمِ العامِّ، من المُدهِشُ قلّة الذين يحْضرُون الاجتماعاتَ لإخْبار المَدارِس كيف تتحسن". هَلْ من المفاجئ حقاً أن يشتكي الكثيرون ويحضر القلة إلى الاجتماعات؟

ما هي تكلفة الشكوى؟ ما هي تكلفةُ حُضُور الاجتماع؟

ما هي احتمالية أن يكون باستطاعة مواطن قلق، يقضي المساء في جلسة عامّة، التَأثير على السياساتِ في مقاطعة مدرسة حضرية كبيرة؟

يبدو أن نسب التكلفة – المنفعةَ النسبيةَ للشكوى وللحُضُور تقدم تفسيراً كافياً للحقائقِ التي رَثاها محرّرِ الصحيفةَ. لكن كَيْفَ يمكننا أن نُوضّحُ سلوكَ "النشطاء"، أولئك القلة من الناسِ الذين يَبْدون دائماً راغبين بحضور الاجتماعاتِ حتى في أكثر المناسباتِ غير المؤاتية؟ هَلْ هناك أي مسرّات غير التأثير في السياسة العامة حقاً يُمْكِنُ للناس أَنْ يَحْصلوا عليها خلال المشاركة السياسية؟

من المحتمل أن يكون لكُلّ مِنْ العوائلِ الـ10 على مجمّع في الضاحية قاطعةُ عشبها الكهربائيةُ الخاصةُ. لماذا لا تتشارك العائلات في أغلب الأحيان في قاطعةَ عشب واحدة؟ حاول تَعديد تكاليف الصفقةِ الرئيسيةِ التي تَقِفُ في طريق مثل هذا الترتيبِ التعاونيِ.

من الصعبُ على المُمَتّعين أَنْ يُقدموا خدماتهم بشكل خاص إلى مشاهدي التلفاز الراغبين بدَفْع ثمن الترفيه.

كَيفَ يتمكّن المُمَتّعون رغم ذلك ضمان الدفع لتَزويد خدماتِهم إلى مشاهدي التلفاز؟ فكّر من خلال الطريقة التي تُعالج فيها مشكلة الراكبِ المجّاني في البثّ الإذاعي والتلفزيوني. لمن يبيع الممَتّعون خدماتهم؟ من خلال أَيّ سلسلة للصفقاتِ يتسلّم المشاهدون الترفيه؟ كيف تتم معالجة مشكلة الراكبِ المجّاني في كُلّ مرحلة؟

يُحاولُ بَعْض أصحابِ البيوت اليوم أَنْ يَحْصلوا على برامجِ التلفزيون السلكي دون اشتِراك بالتِقاط الإشارةِ مِنْ الأقمار الصناعية، باستعمال صحونهم اللاقطة الخاصة. كَيفَ يصوّر استعمال شركات التلفاز بالأجر للمفاتيحِ وأجهزة فكّ الرموز قبولَ تكاليف الصفقةِ لإزالة الركاب المجانين؟

لماذا تتطلّب محاكمنا من المواطنين الذين تم اختيارهم لواجبِ هيئةِ المحلفين أداء الخدمة سواء أرادوا ذلك أم لم يريدوا؟ أليس بإمْكانِ المحاكمُ الحصول على القدر المطلوب من المحلّفين على أساس تطوعي إذا رفعوا أجر واجبِ هيئةِ المحلفين؟ لم لا نَرْفعُ الأجرَ، ونوظّف هيئات المحلفين من المتطوعين، ونوقف فرضُ التكاليف الثقيلة لواجبِ هيئة المحلفين على العديد من الناسِ الذين يتوجب عليهم ترك نشاطات ثمينة أخرى لتأدية واجبهم لـ "هيئة المحلفين"؟ كَيفَ تَفترضُ أن يتأثر تركيب هيئاتِ المحلفين بمثل هذا التحرّكِ إلى نظام محلّفين من المتطوعين بالكامل؟ هَلْ يعتبر قانونياً استعمال الإجبارَ في هذه الحالةِ، لأن الخِدْمَة في هيئة المحلفين واجب على كل مواطن؟ إذا كان الأمر كذلك، لم لا نُغرّم الناس الذين لا يُصوّتونَ؟ أليس التصويت واجب المواطن؟ بل والأفضل من هذا، لم لا نغرّمُ الناسَ الذين يَفْشلون في اختبار شؤون حالية صارمة أَو لا يصوّتون؟ بهذه الطريقة قد نجبرُ المواطنين على القيام بانتخاب صوت بشكل مطّلع. أليس كذلك؟

هل تُوافقُ على أنّ الدستور الأمريكي *يَصِفُ حقوقَ ملكية* الرئيسِ، وأعضاء الكونجرس، وقضاة المحكمة العليا؟

لماذا يمنع الدستور الكونجرس مِنْ تخفيض رواتب الرئيس أَو القضاة الاتحاديينِ أثناء مدة خدمتهم؟

ما هو المحتمل، أن نُحكَم أثناء الفترة الرئاسية الأولى بشكل أفضل أَم أسوأ من الفترة الرئاسية الثانيةِ؟ (الدستور يَمْنعُ فترة ثالثة).

ممن تَتَوقّعُ قرارات مثل قرارات رجال الدولة أكثرَ، مِنْ أعضاء مجلس النوابِ، الذين يَتعين عليهم الوقوف في إعادة الانتخاب كُلّ سنتين، أَم مِنْ قضاة المحكمة العُليا، الذين يُعيّنون مدى الحياة؟

هل ستَتوقّعُ قرارات مثل قرارات رجال الدولة أكثرَ مِنْ كونجرس الولايات المتّحدةِ إذا خضع كُلّ أعضاء الكونجرس لتعيين محدود الفترة؟

"إذا كنت ستدفع، سَيكونُ عِنْدي قطعة لحم كبيرة من خاصرة البقرة". كَانَ ذلك عنوان مقالة الصفحة الافتتاحية مِن قِبل الاقتصادي روسل روبرتس في صحيفة الوول ستريتِ. استخدم روبرتس مثالاً مألوفاً لأَسْر جوهرِ معضلةِ الراكبِ المجّاني بعناية، حيث أنها تنطبق على إنفاق الكونجرسِ.

افترض أنَّك تَرْفضُ الحلوى والشراب الإضافي بانتظام عندما تتناول الغداء وحدك، لأن هاتين المادتين تُضيفان 4 دولارات إلى تكلفةِ غدائكَ ذي ال 6 دولارات، وهما لا يساويان الكثير لك. لكن افترض الآن بأنّك تتناول الغداء مَع ثلاثة أصدقاءِ، وقد اتفقتم جميعاً على تقسيم الفاتورة بالتساوي. ماذا سَتُكلّفُك الحلوى والشراب الإضافي في الحالةِ الثانيةِ؟ لماذا قد تُقرّرَ في الحالةِ الثانيةِ التَمَتُّع بالحلوى وذلك الشراب الإضافي؟

لنفترض بأنّك تُقيّد نفسك عندما تَطْلب على الرغم من أنَّك تَعْرفُ أن الفاتورة ستُقسم بالتساوي لأنك لا تُريدُ اسْتِغْلال أصدقائِكَ. كَمْ سيكون ذلك الضبط على طلبك فعّالاً إذا كُنْتَ ستتقاسم الفاتورة بالتساوي مَع 100 شخص يتناولون الطعام في المطعمِ؟ ماذا ستكُونُ التكلفة النقدية عليك في هذه الحالة من طَلَب الحلوى والشرابِ الإضافيِ؟

إذا كنت تستمتع كلّياً بالستيك وسرطان البحر، وهي إلى حد بعيد المادة الأكثر غلاءً على القائمةِ، هَلْ ستكون أقلّ ميلاً لطلبها في حال كُنْتَ تَدْفعُ فاتورتُكَ الخاصةُ مما إذا كُنْتَ تتقاسم الفاتورة الكلّية بالتساوي مع الـ 100 شخص في المطعمِ؟

استخدم تناظر روسل روبرتس لتَوضيح سبب تُخصيصُ الكونجرسَ المال في أغلب الأحيان للمشاريعِ المحليّةِ التي تكون منافعِها المتوقّعةِ، مقاسة بالدلالة النقديةِ، تسْقطُ بعيداً عن تكلفتها النقديةِ المتوقّعةِ.

كَيْفَ يمكننا أن نَحتفظ بفوائدِ الحكومةِ الديمقراطيةِ مع تُخفيضُ المشاكلَ التي تسببها معضلاتِ السجناءِ؟ هذا اقتراح جذري للانعكاس والمُناقشةِ.

قم بإلغاء كافة موظّفي الكونجرس. اخلق مجلساً تشريعياً واحداً مَع 600 عضو الذي تقْضي فترتهم ستّ سَنَوات ولا يَستطيعُون خَلَف أنفسهم. اخترْ 100 مشرّع جديد كُلّ سَنَة. اضمن استحقاقاً آلياً للاختيار لكُلّ مواطن بعمر 25 سنة أَو أكبر سنّاً، والذي إمّا عمل لمدة أربع سَنَواتِ أَو اكتسب دبلوم مدرسة عليا. ادفعْ بسخاء لكُلّ مشرّع، وامنحْ كُلّ منهم فوائد تقاعد كريمة مدى الحياة على حدٍّ سواء تبْدأُ بَعْدَ انْتهاء فترة السنوات الست خاصّتهم. ثمّ ادعُهم إلى خدمةِ بلادِهم *من خلال يانصيب*.

هَلْ سيكون هذا النظام ديمقراطياً؟

ما هي المعلومات والحوافز التي قد تُشكّل نتيجةَ العمليةِ التشريعيةِ بموجب هذا النظامِ؟

هَلْ سينتج هذا النظام حكومة أفضل أم أسوأِ من التي لدينا الآن؟

14 الأداء العامّ للنظم الاقتصادية

أثناء استعمال النظرية الاقتصادية لتوضيح كيفية عمل المجتمعات التجارية، لفتنا انتباهاً قليل جداً إلى الأداء العامّ لاقتصاد الولايات المتّحدة. أوشك ذلك الأمر أن يتغيّر. فنحن نتّجه الآن نحو *تحليل اقتصادي كلي*، ذلك الذي يركّز على أداء الاقتصاد العامّ، مقابل فحص ظروف الطلب – العرض ضمن أيّ سوق معيّن أو صناعة معيّنة. هذه هي المادة التي تكوّن الأخبار المسائية في أغلب الأحيان. هل الاقتصاد "قوي"، أم هل هو "ضعيف"؟ هل ينمو، أم يتساقط إلى كساد؟ هل سيجلب المستقبلُ لنا تضخّماً، أم انكماشاً، أم أسعاراً مستقرةً نسبياً؟ ما الذي سيحدث لمعدّل البطالة في أمريكا؟ هل سيرفع الاحتياطي الفيدرالي أسعار الفائدة أم هل سيخفضها؟ ما هو وضع ميزانية الحكومة الاتّحادية؟ هل هي متوازنة، أم في فائض، أم في عجز؟ هل يجب رفع الضرائب أم هل يجب خفضها؟ ما هو التأثير الذي سيكون لهذا على الظروف الاقتصادية العامّة؟ ماذا تفعل الإدارة الحالية لتحسين الاقتصاد؟ من يمتلك الخطة الأفضل، الديموقراطيون أم الجمهوريون؟

هذه هي كلّ أسئلة الاقتصاد الكلي، وعلى ما يبدو فإن مصدر النقاش لانهائي بين معلقي الصحف، والشخصيات السياسية، وطاحني الخدمة، وشخصيات برامج الحوارات الإذاعية، ومتكلمي المقاهي اليومية. يبدو أن كلّ شخص عنده رأي خاص. يمكننا أن نبدأ بتوضيح الفوضى عن طريق تطوير طريقة التفكير الاقتصادية على هذه القضايا الاقتصادية الواسعة في الفصول الباقية على نحو أوسع. سنركّز في هذا الفصل على مؤشر الأداء الإقتصادي العامّ المستعمل على نحو واسع (وبشكل حرفي، "الإجمالي")، وهو الناتج المحلي الإجمالي.

الناتج المحلي الإجمالي

الناتج المحلي الإجمالي هو القيمة السوقية للسلع والخدمات النهائية المنتجة ضمن البلاد في فترة زمنية معيّنة. نموذجياً، يهتم المحلّلون وصنّاع السياسة بالمقاييس السنوية للناتج المحلي الإجمالي، لكنّهم يقومون أيضاً بعمل تقديرات فصلية. إنّ الهدف هو تقدير التدفق العامّ للإنتاج الحالي ضمن شعب ما، والدخل الذي يولّده، خلال الوقت. قد يقول البعض أنّه مثل قراءة "نبض" الاقتصاد. ولكن، يجب أن نكون مهتمّين جداً باستعارتنا هنا، بالنسبة للاقتصاد لا شيء مثل جهاز القلب والأوعية الدموية. تذكّر من الفصل الخامس: السوق ليس شخصاً، أو مكاناً، أو شيئاً ما. إنه عملية تنافس بين العروض والعطاءات، عملية يحاول الأفراد فيها حلّ الأشياء في مواجهة الندرة والريبة. حتى في ضوء كلّ تعقيدات النظام الاقتصادي الحديث، مع ملايين القرارات التي تتخذ في الدقيقة، أكثر الاقتصاديين واثقون من أن مفهوم الناتج المحلي الإجمالي يعطينا بعض التوجيهات بالنسبة إلى مدى جودة أداء الاقتصاد في المجموع. (سنؤجل مناقشتنا عن حدود محاسبة الناتج المحلي الإجمالي إلى ملحق هذا الفصل).

الناتج المحلي الإجمالي هو تدفق الإنتاج الحالي.

ألق نظرة فاحصة على ذلك التعريف. يستعمل الناتج المحلي الإجمالي القيمة السوقية في قياسه للنشاط الاقتصادي، لكن ما هي القيم السوقية؟ كيف نقيس، على سبيل المثال، القيمة السوقية لسلع مختلفة مثل علبة من معكرونة الرامن، أو غالون من الغازولين، أو قيمة ساعة من خدمات السبّاك؟ الجواب: ننظر إلى أسعارهم المشكّلة في السوق. كما نعرف، يعبّر عن الأسعار بقاسم مشترك: وحدات المال. إنها تزوّدونا بمعلومات حول القيمة النسبية للسلع والخدمات (وندرتها). لذا تكون القيم السوقية لمعكرونة الرامن 20 سنت، وغالون الغازولين 2.00 دولار تقريباً، وربما 80 دولار في السّاعة للسبّاك. وبالطبع، كما تتغيّر أسعار سوق هذه السلع، لذا، تتغيّر أيضاً قيمهم السوقية.

يستعمل أسعار السوق لقياس القيم السوقية

يركز على السلع (والخدمات) النهائية

يركّز الناتج المحلي الإجمالي على السلع النهائية، في مقابل السلع الوسيطة. السلعة النهائية هي شيء يشتريه المستخدم النهائي، سواء كان ذلك المستعمل في منزل، أو عمل، أو مكتب حكومي، أم لم يكن. إنها سلعة تُشترى بدون هدف إعادة بيعها أو معالجتها أو تصنيعها بشكل إضافي لتحويلها إلى سلعة أخرى قابلة للبيع. قارن ذلك مع السلعة الوسيطة، وهي أي سلعة تُشترى من أجل إعادة بيعها أو من أجل معالجتها أو تصنيعها بشكل إضافي. خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، الذرة. هل هي سلعة نهائية أم سلعة وسيطة؟ حسناً، الأمر يعتمد! عندما تشتري أكواز الذرة من البقالة المحليّة، فإنها تعتبر سلعة نهائية. تخطّط لأكلها. لكن فكّر بشأن مشتريات البقال. لقد اشترى الذرة ووضعها على الأرفف لكي يبيعها إلى شخص ما مثلك. (في الحقيقة، البقال مشغول في الموازنة. إنه يشتري الذرة بسعر منخفض ويتمنّى أن يبيعها بسعر أعلى.) في تلك المرحلة من تبادل الذرة في الاقتصاد، يمثّل شراء البقال للذرة شراء سلعة وسيطة. يمكن أن يقال الشيء نفسه عن الكِلوقز مثلاً، والذي قد يمثل شراء أطنان من الذرة (ربما التسييج من خلال العقود المستقبلية!) من أجل إعادة معالجتها إلى رقائق الذرة. هنا، الذرة سلعة وسيطة. وكذلك أيضاً علبة رقائق الذرة التي تنتجها كِلوقز، لأنها ستباع إلى بقال، ذلك الذي سيتمنّى بدوره بيعها إلى شخص آخر. علبة رقائق الذرة تصبح سلعة نهائية عندما تُشترى من قبل الطالب النهائي.

يفسّر الطلاب كلمة نهائي في أغلب الأحيان على أنها "منتهي". لا تقع في ذلك الإغراء! نعم، علب رقائق الذرة هي سلع "منتهية" حالما تعبأ في مؤسسة كِلوقز. نعم، البقال المحليّ يشتري بالتالي سلعة منتهية. لكن رغم ذلك تلك السلع تامة الصنع ليست سلعاً نهائيةً بعد لأن البقّال اشتراها وهو يخطّط لإعادة بيعها.

أخيراً (أو يجب أن نقول آخراً)، الناتج المحلي الإجمالي هو مقياس الأداء الاقتصادي الذي يحدث ضمن بلد ما خلال سنة ما. الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية يقيس القيمة السوقية للسلع والخدمات النهائية التي تنتج في الولايات المتّحدة نفسها، بغض النظر عن جنسية أو مواطنة الناس الذين يمتلكون أو ينتجون تلك السلع. إذا كانت كِلوقز ستُشترى من قبل مستثمرين أجانب، مع إبقاء عملياتها الخاصة بتحبيب الذرة في باتل كريك، في ميتشيغان، فإن علب رقائق الذرة تلك التي ستشتريها ستبقى تمثّل مساهمة في الأداء الاقتصادي ضمن الولايات المتّحدة، وستضاف قيمتهم إلى الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي. خذ بعين الاعتبار مثالاً مختلفاً. ينتج صانع البيرة الأمريكي، Anheuser Busch، بيرة في الولايات المتّحدة وفي الصين أيضاً. إنتاجه في الولايات المتّحدة يساهم في الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي. لكن الأمريكيين المستخدَمين في مصنع Anheuser-Busch في الصين لا يساهمون مباشرة في الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي. ذلك جزء من الناتج المحلي الإجمالي الصيني.

الناتج المحلي الإجمالي أم الناتج القومي الإجمالي؟

الناتج المحلي الإجمالي: أداء الاقتصاد المحلي؛ الناتج القومي الإجمالي: أداء مواطني البلد

لإرضاء الطالب الفضولي، يمكننا أن نقارن بين الناتج المحلي الإجمالي وفكرة الناتج القومي الإجمالي. يُعرّف الناتج القومي الإجمالي على أنه القيمة السوقية للسلع والخدمات النهائية التي ينتجها المواطنون الدائمون في بلد ما في فترة زمنية معيّنة. الناتج القومي الإجمالي للولايات المتّحدة يقيس الأداء الاقتصادي الكليّ للمواطنين الأمريكيين بغض النظر عن مكان إنتاجهم. بالطبع، يستقرّ أكثر المواطنين الأمريكيين هنا في وطنهم. لكن الكثيرين أيضاً ينتجون سلع وخدمات في الخارج (التي تتضمّن العراق هذه الأيام). إنتاج البيرة من قبل المواطنين الأمريكيين الذين يعملون لدى Anheuser Busch في الصين يساهمون في الناتج القومي الإجمالي الأمريكي. تلك المساهمات المنتجة من قبل الأمريكيين في الصين، على أية حال، لا تضاف إلى الناتج القومي الإجمالي الصيني.

كان الناتج القومي الإجمالي المقياس الأكثر شيوعاً في حساب الدخل القومي لتحديد الأداء الاقتصادي الكلي. على أية حال، منذ عام 1991، حوّل محاسبو الدخل القومي وصنّاع السياسة تركيزهم إلى مقياس الناتج المحلي الإجمالي (للأسباب التي يشعر مؤلفوك أنها مملّة جداً حتى لأن تستحق النقاش). في الحقيقة، الاختلافات الكمّية بين المقياسين ليست بتلك العظمة. (الاختلاف بين الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي والناتج القومي الإجمالي الأمريكي أقل من 0.1 %.) لأن الناتج المحلي الإجمالي أصبح عرف محاسبة الدخل القومي، فسنلتزم بذلك ببساطة بينما نتابع.

الناتج المحلي الإجمالي كدخل كليّ ينشأ في الاقتصاد المحلي

دولار لكلّ أولئك المنشغلين في إنتاج تلك الفطيرة. صرف ما مجموعه 10 تريليون دولار على السلع والخدمات النهائية في عام 2004 خلق دخلاً قيمته 10 تريليون

لربّما لاحظت بأنّنا نشدّد على مشتريات السلع النهائية. شراؤك للحبوب، مقابل شراء البقال. في الحقيقة، طريقة واحدة للتفكير بشأن الناتج المحلي الإجمالي وقياسه مفهومياً هي جمع القيمة بالدولار لكلّ المشتريات - الإنفاق - على السلع والخدمات النهائية. في الاقتصاد الأمريكي، بلغ ذلك المقدار أكثر من 10 تريليون دولار في عام 2004. يعني ذلك أن الأفراد في المنازل، والشركات التجارية، والمكاتب الحكومية (بما في ذلك الفرق الصافي بين المشتريات الأجنبية من الصادرات الأمريكية والمشتريات الأمريكية من الاستيرادات الأجنبية) صرفوا أكثر من 10 تريليون دولار على السلع والخدمات النهائية. لكن لاحظ أنّ شراء شيء ما يتضمّن دائماً بيع شيء ما. يخلق شراء جونز فطيرة تفاح بقيمة 10 دولار دخلاً قيمته 10

دولار لأولئك المشتركين في كلّ مراحل إنتاج تلك السلع والخدمات في الاقتصاد المحلي، دخل على شكل أجور، وإيجار، وفوائد، وربح.

الإنتاج يولّد دخلاً. لذا يعتبر الناتج المحلي الإجمالي أيضاً مقياساً للدخل الكليّ لكلّ المنتجين في الاقتصاد المحلي

شراؤك هو بيعي.

وهكذا، لذلك نعتبر الناتج المحلي الإجمالي أيضاً مقياساً للدخل القومي الناشئ في الاقتصاد المحلي. إنفاق الدولار على السلع النهائية سيتدفق عائداً إلى مزودي الموارد على شكل أجور، وإيجارات، وفوائد، وأرباح (لكن دعنا لا ننسى أبداً، الربح يمكن أن يكون إيجابي أو سلبي!). تذكّر صاحب مطعم البيتزا من الفصل 7. عندما صرف الزبائن ما مجموعه 85,000 دولار في مطعم بيتزا آن تريبرينور السنة الماضية، فإن الناتج المحلي الإجمالي من حيث المبدأ ارتفع بذلك المقدار، حيث أن تلك النفقات تمثل مشتريات السلع والخدمات النهائية. لكن تلك النفقات نفسها تمثّل أيضاً الدخول لأولئك المشتركين مع مطعم البيتزا. إنهم يزوّدون الوسائل لآن لاستخدام العمّال، ويشترون المكونات، ويعيدون الديون مع الفوائد. مهما كان الذي ترك على شكل حساب الربح، تُرك كدخل لآن نفسها. في ذلك المثال، كلّ مزودي الموارد الآخرين تلقوا دخلاً مقداره 45,000 دولار، وتلقت آن تريبرينور الـ 40,000 دولار الباقية.

يجب أن تساوي قيمة الناتج القومي بالضرورة قيمة الدخل القومي، عندما تُحسب بشكل صحيح، لأن كلّ دولار يُدفع ثمن ناتج ما يصبح دخلا لشخص ما. استثناء ظاهر لهذا هو مقدار الضريبة، مثل ضريبة المبيعات، التي تُدفع على شراء ما. لكن هذا دخل أيضا؛ إنه دخل للحكومة، التي تستعمله لدفع ثمن الموارد التي توظفها الحكومة في عملية إنتاج السلع.

الناتج المحلي الإجمالي ليس مقياساً للمشتريات في الاقتصاد

يستثني محاسبو الدخل القومي النفقات على السلع الوسيطة لتفادي مشكلة مضاعفة الحساب.

"أنا مشوّش نوعا ما"، يقول صوت متردد، من مقدمة الغرفة هذه المرة. "يبدو أنّ الناتج المحلي الإجمالي مقياس لكلّ النفقات في الاقتصاد، ليس فقط مشتريات السلع والخدمات النهائية. بعد كل ذلك، دخل كلّ شخص دُفع من قبل شخص ما، أليس صحيحاً؟ بالتالي لماذا لا نستطيع إضافة كلّ النفقات سوية، بغض النظر عمّا إذا كانت قد صُرِفت على سلع نهائية أو على سلع وسيطة أم لا؟"

دعنا نكون حذرين هنا. الناتج المحلي الإجمالي مقياس لكلّ الدخل الناشئ ضمن الاقتصاد، لكن ليس كلّ النفقات. نستثني النفقات على السلع الوسيطة، لكن لماذا؟ لأن النفقات على السلع والخدمات النهائية تأخذ بالحسبان القيمة المضافة خلال كلّ مراحل الإنتاج والتسليم الوسيطة. إذا تضمّنّا كلّ النفقات، فسنكون ضحايا الحساب المضاعف.

يمكننا أن نعرض هذا مع مثال بسيط جداً. (افترض أن كلّ النشاطات التالية تحدث أثناء هذه السنة.) خشّاب يقطع شجرة بلّوطية ويبيع الجذوع إلى صاحب منشرة بقيمة 50 دولار. يمثّل ذلك إنفاقاً على سلعة وسيطة، حيث أن صاحب المنشرة سيعالج الجذوع لتصبح ألواحاً بلّوطية. صاحب المنشرة يعمل ذلك فقط ويبيع الألواح إلى النجار بقيمة 75 دولار. يشتري النجار الألواح المقطعة لكي يعالج تلك المواد حتى تصبح مكتبة بلّوطية، وبالتالي يمثّل ذلك الإنفاق أيضاً شراء سلعة وسيطة. بعد ذلك يبني النجار المكتبة ويبيعها إلى بائع أثاث لنقل بمبلغ 250 دولار. إنّ المكتبة البلّوطية "منتهية"، لكنها لا تزال تعتبر سلعة وسيطة عند هذه النقطة، لأن البائع يشتريها بهدف إعادة البيع مرة أخرى (إنه مشترك في الموازنة، فعل الشراء بسعر منخفض، متمنّياً البيع بسعر مرتفع). افترض أن البائع أخيراً يبيعك المكتبة بسعر 400 دولار. تلك الـ 400 دولار تمثّل الآن إنفاق على سلعة نهائية. دعنا نضع هذه السلسلة من التبادلات في الجدول 14-1:

الجدول 14-1

المنتج	يبدأ بـ	ينتهي بـ	القيمة المضافة
الخشّاب	شجرة بلوط واحدة	50 دولار (مقطعة ومباعة إلى منشرة)	50 دولار
صاحب المنشرة	شجرة بلوط مقطعة قيمتها 50 دولار	75 دولار (ألواح منشورة ومباعة إلى النجار)	25 دولار
النجار	ألواح بلوط قيمتها 75 دولار	250 دولار (مكتبة بلوطيّة مبنية ومباعة إلى بائع أثاث)	175 دولار
بائع الأثاث	مكتبة بلوطيّة قيمتها 250 دولار	400 دولار (مكتبة مباعة لك)	150 دولار
		(مجموع النفقات = 775 دولار)	(مجموع القيمة المضافة = 400 دولار)

ذلك 775 دولار. لكن هل ينتج الناس في الاقتصاد حقاً شيئاً قيمته السوقية 775 دولار؟ لا، لا على الإطلاق. تطابقت نشاطاتهم في النهاية لإنتاج مكتبة بلّوطية جديدة قيّمتها 400 دولار. إذا أضفنا كلّ النفقات، فسنتورط في الحساب المضاعف ونبالغ في أداء الاقتصاد الفعلي بشكل خاطئ.

الناتج المحلي الإجمالي كقيمة مضافة كليّة

تمثّل نشاطات الخشّاب، وصاحب المنشرة، والنجار، وبائع الأثاث تبادلات حقوق ملكية السلع الوسيطة. في كلّ حالة، تم شراء السلعة موضع السؤال بهدف المعالجة الإضافية و/ أو إعادة البيع. الناتج المحلي الإجمالي هو القيمة بالدولار للنفقات على السلع والخدمات النهائية فقط. وهنا هو السبب. في هذا المثال، الإنفاق هو 400 دولار - السعر الذي دفعته ثمن المكتبة الجديدة - لذا فإن الناتج المحلي الإجمالي يزيد بمقدار 400 دولار. لاحظ ما سيحدث لو، بدلاً من ذلك، أضفنا سوية كلّ النفقات في هذه السلسلة، كما اقترح طالبنا. سيبلغ ألقِ الآن نظرة على العمود الأخير، المسمى "القيمة المضافة." إن هذا العمود يمثّل الدخل الصافي الذي يتمتّع به كلّ واحد من المنتجين. خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، القيمة المضافة لصاحب المنشرة. إنه يبدأ بجذوع بلوط قيمتها تساوي 50 دولار، ويزيد قيمتها السوقية عن طريق تقطيع الجذوع إلى شيء يجده الآخرون أكثر فائدة - ألواح بلّوطية. ببيعهم بسعر 75 دولار إلى النجّار، أضاف مالك المنشرة قيمة لتلك المادّة الطبيعية. علاوة على ذلك، تلك القيمة المضافة التي تبلغ 25 دولار تمثّل الدخل الصافي الذي يتمتّع به مالك المنشرة. يضيف النجّار قيمة عن طريق تحويل الألواح إلى مكتبة. قيمته المضافة التي تبلغ 175 دولار تمثّل دخلاً صافياً له. لاحظ أن بائع الأثاث يشتري المكتبة بمبلغ 250 دولار ويبيعها بسعر 400 دولار. بالرغم من أنّه لم ينتج أيّ شيء مادي جديد، إلا أنه، هو أيضاً، له قيمة مضافة لتلك المكتبة. لقد وجد زبون واتّخذ الترتيبات الضرورية للتسليم (تذكر من الفصل 2، المعلومات سلعة نادرة وتكاليف الصفقة تميل إلى أن تكون إيجابية!). يبلغ دخله الصافي في هذا المثال المبسّط 150 دولار.

لدينا هنا جزء آخر مثير من مراحل الإنتاج والتبادل، فإن[illegible] المكتبة! *إنفاقك البالغ 400 د*[illegible] *المضافة الكليّة بين المشاركين* في الحقيقة ثلاثة طرق لتفسير[illegible] النهائية، والدخل الكليّ المولّ[illegible]

		(النجار)	قيمتها 50 دولار	
النجار	ألواح بلوط قيمتها 75 دولار	250 دولار (مكتبة بلوطيّة مبنية ومباعة إلى بائع أثاث)	175 دولار
بائع الأثاث	مكتبة بلوطيّة قيمتها 250 دولار	200 دولار (مكتبة مباعة لك)	-50 دولار
		(القيمة المضافة الكلية = 200 دولار)	

هل القيمة المضافة إيجابية دائماً؟

"لحظة واحدة"، يقول الطالب مرة أخرى. "أعتقد الآن أنّني أفهم كيف أنّ الناتج المحلي الإجمالي يمثّل دخلاً كليّاً. الرواتب، والإيجارات، والفائدة، وحتى الأرباح. لكن في مثالك، يتمتّع الجميع بشيءٍ من الربح. لم يخسر أي أحد مالاً. إنّ القيم المضافة جميعها إيجابية. لكن في العالم الحقيقي قد يخسر مشروع ما مالاً في الحقيقة. أن يواجه خسارة بدلاً من أن يحقق الربح. لقد كتبت أنت ذلك سابقاً في الفصل الخاص بالربح والخسارة، وأعتقد أيضاً أنك ذكرت ذلك قبل فترة قليلة. لذا كيف تفسّر الخسائر في الناتج المحلي الإجمالي؟ "

إنه سؤال رائع. في الحقيقة، لقد افترضنا أنّ كلّ هؤلاء الأشخاص تمتّعوا بأرباح محاسبة إيجابية. لذا دعنا نتابع هذا بإضافة قليلة نوعاً ما عن طريق دراسة الجدول 14-2:

الجدول 14-2

المنتج	يبدأ بـ	ينتهي بـ	القيمة المضافة
الخشّاب	شجرة بلوط واحدة	50 دولار (مقطعة ومباعة إلى منشرة)	50 دولار
صاحب المنشرة	شجرة بلوط مقطعة	75 دولار (ألواح منشورة ومباعة إلى	25 دولار

الناتج المحلي الإجمالي = القيمة المضافة من قبل كلّ المنتجين = الدخل الكلي لكلّ المنتجون = المشتريات الكلية من كل المنتجات النهائية المنتجة حديثاً

هنا جعلنا بائع الآثاث ضحيّة الريبة والخسارة المرتبطة. إنه يشتري المكتبة بمبلغ 250 دولار، ويتمنّى بالطبع أن يبيعها بمبلغ 400 دولار (كما في المثال الأصلي). لكن دعنا نفترض أنّه كان متفائل جداً وأن أحداً من الزبائن لم يهتمّ بدفع ذلك السعر. يضعها للبيع بسعر 350 دولار، ثمّ 300 دولار، ثمّ 250 دولار. لا يوجد مشترين. يخفّض سعرها أخيراً ، مع الأسف، إلى 200 دولار، ويبيعها. باستعمال منهجيتنا الخاصة بالإنفاق، يرتفع الناتج المحلي الإجمالي بقيمة 200 دولار - القيمة السوقية للسلعة النهائية. ألقِ نظرة على عمود القيمة المضافة الآن. كلّ من الخشّاب، وصاحب المنشرة، والنجّارتمتّعوا بقيمة مضافة إيجابية (ولذا، الدخل الصافي إيجابي)، كما في السّابق. يواجه بائع الأثاث، على أية حال، خسارة لجهوده مقدارها 50 دولار. دفع 250 دولار سعراً لمكتبة وباعها في النهاية بسعر 200 دولار. القيمة المضافة في الحقيقة هي كمية سلبية، ناقص 50 دولار. حتى الآن، إذا جمعنا هذه القيم المضافة، نحصل على 200 دولار، وهو، مرة أخرى، القيمة السوقية للسلعة النهائية بالضبط.

لأن الرواتب، والإيجارات، والفائدة الإسمية ستكون إيجابية، لكن الربح قد يكون إيجابياً أو سلبياً (نتيجة الريبة التي يواجهها رجل الأعمال)، يجب أن نضيف كلّ هذه الكميات. في حالة حساب الخسائر، "تضاف" كميات الدولار السلبية تلك أيضاً ككميات سالبة إلى المجموع. وبالتالي يتم حساب الخسائر، في الحقيقة. مع ذلك، إنهم نوع من الدلالة على أداء الاقتصاد العامّ، أيضاً. "يحسب الأرباح والخسائر فقط؟"، يلحّ طالبنا الآن. "ماذا عن الربح والخسائر الاقتصادية؟" أوصلنا الطالب إلى هناك! سنوفّر ذلك السؤال إلى الملحق. إنه الآن، بدلاً من ذلك، وقت ربط بضعة أطراف سائبة باقية سوية.

الأطراف السائبة: المخزونات غير المباعة والسلع المستعملة

قد تدرس السؤال التالي. كيف تؤخذ السلع غير المباعة في حساب الناتج المحلي الإجمالي؟ على سبيل المثال، قل أن كلّ النشاطات من الخشّاب إلى بائع الأثاث تتمّ هذه السنة. على أية حال، يشتري بائع الأثاث المكتبة البلّوطية في سبتمبر/ أيلول لكن لا يبيعها حتى فبراير/ شباط من السنة القادمة. دعنا نفترض حتى أنّه يبيعها - السنة القادمة - بسعر 400 دولار. (عودة إلى الجدول 14-1) كيف نحسب هذا؟

باستعمال منهج الدخل أو القيمة المضافة الكليّة، يمكننا بشكل واضح أن نرى أنّ الناتج المحلي الإجمالي يرتفع هذه السنة بمقدار 250 دولار - القيمة المضافة من قبل المراحل الثلاثة الأولى. مع ذلك، كان الخشّاب، وصاحب المنشرة، والنجار يساهمون في الأداء الاقتصادي العامّ للاقتصاد. يضيف بائع الأثاث إلى أداء هذه السنة أيضاً، عن طريق جعل المكتبة متوفرة حالياً للزبائن. إنّ المشكلة هي أن البائع لم يكسب أيّ شيء لحد الآن. سيكون من الخطأ قول أن الناتج المحلي الإجمالي سيرتفع بمقدار 400 دولار السنة القادمة، عندما تُشترى المكتبة في النهاية، لأنه، في الحقيقة، الاقتصاد لم ينتج ذلك الناتج أو الدخل الذي يساوي 400 دولار في فبراير/ شباط القادم. معظم ذلك النشاط أُنجز هذه السنة. حالات مثل هذه قد تسبب الصداع لمحاسبي الدخل الوطني الذين يحسبون الناتج المحلي الإجمالي. إنهم يبسّطون الأشياء عن طريق تصنيف مكتبة البائع غير المباعة كجزء من استثمار المخزون التجاري الإجمالي. تلك المكتبة بالتأكيد جزء من مخزون بائع الأثاث. ومحاسبو الدخل الوطنيين سيعاملونها على أنه "تم شراؤها" من قبل بائع الأثاث بقيمة سوقية تبلغ 400 دولار - باستعمال تقدير بائع الأثاث حسن النيّة لقيمة مخزونه غير المباع. أنتج الاقتصاد تلك المكتبة هذه السنة بقيمة سوقية مقدرة بـ 400 دولار، إنه فقط أنّ المستهلك النهائي لم يشتريها لحد الآن. رسمياً، الناتج المحلي الإجمالي سيرتفع هذه السنة بمقدار 400 دولار أخرى.

استثمار المخزون

الآن، إذا كان لبائع الأثاث أن ينجح ببيع المكتبة في فبراير/ شباط القادم بمبلغ 400 دولار، فلن يكون هناك شيء يجب على المحاسبين أن يفعلوه للناتج المحلي الإجمالي هذه السنة. تقديرهم كان صحيحاً. افترض، بدلاً من ذلك، أن بائع الأثاث كانت قادراً على بيعها فقط بمبلغ، لنقل، 300 دولار في فبراير/ شباط القادم. فإن الناتج المحلي الإجمالي هذه السنة يجب أن يراجع عندما تصل تلك البيانات الجديدة. قدّر محاسبو الدخل الوطني استثمار المخزون الإجمالي بقيمة 400 دولار ولذا أضافوا 400 دولار إلى الناتج المحلي الإجمالي هذه السنة. في الحقيقة، على أية حال، وجدوا أن القيمة السوقية كانت 300 دولار فقط. لقد غالوا في تقديرهم (كما فعل بائع الأثاث) بمقدار 100 دولار. لذا يجب عليهم أن يرجعوا (نظرياً) ويخفّضوا تقديرهم للناتج المحلي الإجمالي هذه السنة بقيمة 100 دولار.

سيقومون بنفس الشيء، لنقل لأيّ سيارات غير مباعة أنتجتها شركة فورد للسيارات هذه السنة، لكنها بيعت السنة التالية، أو موجودات مزرعة أُنتجت في هذا الصيف لكنها بيعت في الربيع التالي. يعتمد محاسبو الدخل الوطني على أسعار السوق المخمّنة للمخزون غير المباع ويراجعون إحصائية الناتج المحلي الإجمالي في ضوء القيم السوقية الفعلية في وقت الشراء المستقبلي. (الآن تعرف أحد الأسباب التي تجعل مذيع أخبار التلفزيون يعطينا أرقام الناتج المحلي الإجمالي المراجع للعام الماضي.)

القضية الأخرى التي يجب أن نبعدها عن الطريق تتعلّق بالسلع المستعملة. خذ بعين الاعتبار وي روب يو، تاجر السيارات في البلدة. افترض أنه يشتري سيارة قديمة موديل 1995 بمبلغ 500 دولار يوم الإثنين، ويبيعها إلى شخص ما في وقت لاحق من ذلك الأسبوع بمبلغ 1,800 دولار. والشيء "الوحيد" الذي فعله هو وضع لافتة "للبيع" عليها. تذكّر أنّ الناتج المحلي الإجمالي هو مقياس الناتج والدخل الحالي. هل يجب أن يزيد الناتج المحلي الإجمالي هذه السنة بمقدار 1,800 دولار؟ حسناً، هل أنتج الاقتصاد سيارة قيمتها 1,800 دولار هذه السنة؟ لا. تلك السيارة أنتجت في عام 1994 وحُسِب حسابها بشكل صحيح في تلك السنة. (إحدى المخططات التسويقية العظيمة لشركات صنع السيارات هي أن تنتج سيارة في السنة س وتطلق عليها موديل سنة س + 1) هل أنتج الاقتصاد أيّ شيء جديد هذه السنة؟ نعم! تاجر السيارات المستعملة أدّى خدمة. خدمة جديدة وحالية دائماً. خفّض تكاليف الصفقة لمتسوقي السيارات المستعملة ولمالكي السيارات المستعملة الذين يرغبون بالبيع. ما هي القيمة السوقية لخدمته؟ في هذه الحالة، تبلغ 1,300 دولار. دفع 500 دولار للسيارة وباعها بمبلغ 1,800 دولار. لقد أضاف قيمة إلى تلك السيارة بأداء الخدمة كسمسار تعامل. لن يرتفع الناتج المحلي الإجمالي بمقدار القيمة السوقية للسيارة المستعملة نفسها، لكن بمقدار 1,300 دولار، القيمة السوقية للخدمة المزوّدة من قبل البائع.

باعة السلع المستعملة منتجون، أيضاً!

التقلّبات الكلية

دعنا نبدأ بوضع مفهوم الناتج المحلي الإجمالي هذا في العمل. من الناحية التاريخية، يعرض الإنتاج الإجمالي وبالتالي الدخل الكلي للدول، خصوصاً في المجتمعات التجارية المتطورة، تقلّبات كبيرة مع مرور الوقت. على سبيل المثال، من عام 1929 إلى عام 1933، انحدر الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتّحدة، معدّلاً حسب التغييرات في مستوى السعر، بمقدار 30 بالمائة. لأن الاتجاه طويل المدى في الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتّحدة كان زيادة مقدارها 3 بالمائة كلّ سنة، كان الناتج المحلي الإجمالي في عام 1933 أقل مما كان متوقعاً أن يكون عليه في عام 1929 بأكثر من 40 بالمائة. إن ذلك الأمر أكثر من مجرّد مزعج. علاوة على ذلك، لم يوزّع الهبوط الناتج في الدخل الشخصي بالتساوي عبر السكان. يعني الهبوط في الناتج المحلي الإجمالي هبوطاً في إنتاج السلع ويستلزم تسريح بعض العمّال. هبطت بعض الدخول الفردية والعائلية بنسبة أكثر بكثير من 30 بالمائة على مدار تلك السنوات الأربع. في عام 1929، 3.2 بالمائة من قوة العمل اعتبرت عاطلة؛ لكن في عام 1933، تلك النسبة نمت إلى 24.9 بالمائة. في عام 1933، واحد من كلّ أربعة عمّال تقريباً كان عاطلاً عن العمل، وعديد من الآخرين عملوا لساعات أقصر مما كانوا سيفضّلون.

لكي نؤكّد على أنّ التقلّبات في الناتج والدخل الكليّ هامّة، اخترنا متعمدين أسوأ كساد في تاريخ الولايات المتّحدة. أكثر الانحدارات في الناتج المحلي الإجمالي لم تكن بطول ولا بعمق الانحدار من عام 1929 إلى عام 1933، الانحدار الذي أنتج الكساد الأعظم للثلاثينيات. الانحدار الأكثر حدّة الذي واجهته الولايات المتّحدة منذ الثلاثينيات حدث في عام 1974، عندما هبط الناتج المحلي الإجمالي (معدّلاً حسب تغيّر السعر) بنسبة 6.6 بالمائة من الربع الأخير من عام 1973 إلى الربع الأول من عام 1975. يستطيع أكثر الناس أن يتعايشوا بسهولة مع انخفاض نسبته 6 أو 7 بالمائة في دخلهم السنوي، ربما ليس بدون بعض المتذمّرين. لكن لأن تخفيضات من هذا النوع لم توزّع بالتساوي، تنخفض دخول بعض الناس بنسبة مئوية أكبر بكثير من انخفاض الدخل الوطني الكلي. رفع كساد 1974-1975 معدّل البطالة من 4.9 بالمائة في عام 1973 إلى 8.9 بالمائة في مايو/ أيار من عام 1975. النتيجة الأكثر إزعاجاً للتخفيضات في الناتج المحلي الإجمالي، في بال العامّة، هي المستويات المتزايدة للبطالة التي تتبعها دائماً.

التضّخم

إنّ النظم الاقتصادية للمجتمعات التجارية خاضعة لنوع آخر من التقلّب الكلي بالإضافة إلى التقلّبات في الناتج المحلي الإجمالي. إنهم يواجهون أيضاً تغيّراً في قيمة وحدة حسابهم، الوحدة النقدية التي يتم التعبير عن القيم النسبية للسلع بدلالتها. لهذا، في القسم السابق، عندما أشرنا إلى التغييرات في الناتج المحلي الإجمالي، كان لا بدّ من أن نشير مرّتين إلى أنّ الناتج المحلي الإجمالي كان قد عدّل حسب تغيّر السعر. ما عنيناه حقاً هو أن الناتج المحلي الإجمالي كان قد عدّل حسب التغيّرات في قيمة النقود.

لا نستطيع استعمال التغيّرات غير المعدّلة في الناتج المحلي الإجمالي لقياس التغيّر في الإنتاج الكليّ للسلع لأن الناتج المحلي الإجمالي هو ناتج الأسعار بالإضافة إلى الكميات. في عام 1970، احتفل كتّاب شعبيون عن الاقتصاد بالوصول في الولايات المتّحدة إلى "اقتصاد التريليون دولار"، لأنه في عام 1970 ارتفع الناتج المحلي الإجمالي للمرة الأولى فوق 1 تريليون دولار. على أية حال، لقد استغرق الأمر ثماني سنوات إضافية فقط حتى يرتفع الناتج المحلي الإجمالي فوق 2 تريليون دولار، وبعد ذلك بثلاث سنوات وصل إلى 3 تريليون دولار. لم يكن هذا نتيجة النمو الاقتصادي المدهش، وإنما نتيجة هبوط في قيمة النقود في وقت السلام، لم يسبق له مثيل.

"يفرّغ" مكتب التحليل الاقتصادي الأرقام الخاصة بالناتج المحلي الإجمالي لحساب ما كان يمكن أن يكون عليه الناتج المحلي الإجمالي من سنة إلى سنة لو لم تتغيّر الأسعار. يختار المكتب السنة الحالية كسنة مرجعية ويحسب ما كان يمكن أن تكون عليه قيمة الناتج الكليّ في كلّ سنة لو فرضت أسعار السنة المرجعية. إنه يدعو هذه الأرقام الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، كتمييز له عن الناتج المحلي الإجمالي الإسمي المجرّد. الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي هو قيمة كلّ السلع النهائية المنتجة في سنة ما مصرّح عنها بالأسعار الثابتة، بشكل محدّد، الأسعار التي يتم الحفاظ عليها في أي سنة إذا استعملت كسنة أساسية. إنه قياسنا الأكثر شمولية للتغييرات في النسبة التي تُنتج بها السلع.

الناتج المحلي الإجمالي الإسمي / الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي × 100 = مخفّض الناتج المحلي الإجمالي

تنتج عملية حساب الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي مؤشراً ضمنياً للتغييرات في مستوى السعر العامّ أو المتوسط، يسمّى مخفّض الناتج المحلي الإجمالي. إنه ببساطة الناتج المحلي الإجمالي الإسمي مقسوماً على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، مضروباً بـ 100 لإعطائنا الرقم القياسي. بالرغم من أن مخفّض الناتج المحلي الإجمالي هو مقياسنا الأكثر شمولية للتغييرات في القوة الشرائية للنقود، إلا أنه ليس المقياس الأكثر شهرة. ذلك التمييز يعود إلى مؤشّر أسعار المواد الاستهلاكية، وهو مقياس للتغييرات في سعر مال كلّ السلع التي تدخل في ميزانيات المستهلكين المدنيين النموذجيين. يمسح مكتب إحصائيات العمل أسعار المواد الاستهلاكية كلّ شهر وينشر النتائج قرب حلول نهاية الشهر الذي يليه. إنّ حساب مخفّض الناتج المحلي الإجمالي، بالتّباين، أصعب بكثير ويظهر فقط في فترات فصلية (كل 3 أشهر) وبعد فاصل زمني طويل. لذا، في حين أن مخفّض الناتج المحلي الإجمالي أكثر شمولية، إلا أن مؤشّر أسعار المواد الاستهلاكية مناسب أكثر. إنه المؤشر الذي يظهر على الصفحة الأولى من الصحف كلّ شهر، خصوصاً حينما يكون هناك اهتمام كبير من الرأي العام حول موضوع التضّخم.

مسألة اهتمام. لكن التضّخم ليس ارتفاعاً

لكن لماذا يجب أن يكون العامة مهتمين بشأن التضّخم؟ قد يعتقد بعض القرّاء أن ذلك سؤال غبي. أليس التضّخم ارتفاع في تكلفة المعيشة؟ ومن الواضح أن أيّ شيء يجعل الحياة أكثر تكلفة على الناس يكون

في تكلفة المعيشة، وقد كنّا حذرين في أن لا نلمّح إلى أنّه كذلك. *التضّخم أساساً هو سقوط في قيمة النقود أو قوتها الشرائية*. بالنظر إليها بطريقة أخرى، يمكننا أن نقول أنّ التضّخم عبارة عن ارتفاع في سعر *مال* السلع. إذا رغبت، يمكنك حتى أن تتكلم عن التضّخم على أنه ارتفاع في التكلفة المالية للمعيشة. لكن الكلمة الدليلية هي مال. هامبرغر تكلفتها 2 دولار هذه السنة لا تكلّف حقاً أكثر من هامبرغر سعرها 1 دولار السنة الماضية إذا كانت تكلفة الحصول على دولار قد انخفضت إلى النصف منذ السنة الماضية.

التضّخم لا يرفع تكلفة المعيشة.

إذا كان التضّخم لا يرفع تكلفة المعيشة في الحقيقة، فلماذا يعتبر مشكلة؟ لماذا يهتم كلّ شخص كثيراً بشأنه؟ تنشأ المشاكل التي يخلقها التضّخم بشكل كامل تقريباً من الريبة. حقيقة أنّ قيمة النقود تسقط ليست هي التي تخلق المشاكل، إنما حقيقة أنّه لا يمكن توقّع قيمة النقود المستقبلية. يحرّف التضّخم الإشارات المزوّدة من قبل أسعار السوق. يسبّب التضّخم العالي، لكن بمعدّل ثابت يمكن أن يعتمد عليه كلّ شخص بشكل واثق، مشاكل أقل من التضخم المنخفض لكن بمعدل أقل توقّعاً.

التضّخم يخلق الريبة.

يشكل الانكماش، وهو الارتفاع في القيمة أو القوة الشرائية للنقود، مشكلة كبيرة للمجتمع تماماً كما يفعل التضّخم، حيث أنّه هو أيضاً يدخل الريبة إلى حسابات المخطِّطين. نفس الشيء صحيح بالنسبة لإزالة التضخم، شيء واجهته الولايات المتّحدة في عامي 1982 و1983. إزالة التضخم هو إبطاء نسبة التضّخم؛ إنه يخلق صعوبات جديّة أيضاً لأولئك الذين يخفقون في توقّعه بشكل صحيح عندما يضعون الخطط طويلة الأجل.

صعوبات الحساب النقدي

التضّخم، والانكماش، وإزالة التضخم، خصوصاً عندما يكون أيّ منها غير متوقّع، يجعل الحساب النقدي أكثر صعوبة. إنه يجعل تخطيط الميزانية البيتي، وقرارات التوفير والاستثمار، واتفاقيات الرواتب والأجور، والحساب التجاري للربح والخسارة معقّد ومشوّش أكثر بكثير، إن لم يكن مستحيلاً في وقت ما. ف. أ. الحايك، الفائز بجائزة نوبل (والعالم النظري الفطن حول طريقة مساعدة إشارات السعر النسبي في تنسيق خطط الأفراد)، وضعها بهذه الطريقة:

التغييرات في القوة الشرائية للنقود تجعل حساب النتائج المتوقّعة من أنشطتنا المالية أمراً أكثر صعوبة.

النقطة التي يجب أن نتذكّرها بشكل دائم هي أنّ كلّ التعديلات الاقتصادية تصبح ضرورية بسبب التغييرات غير المتوقّعة؛ إنّ كامل الهدف من توظيف واستخدام آلية السعر هي إعلام الأفراد بأنّ ما يقومون به أو ما يمكن أن يقوموا به هو الآن في طلب أكبر أو أقل، لسبب ما فوق مسؤوليتهم.

إنّ طرق المحاسبة التي تعتمد عليها كلّ قرارات العمل تكون منطقية فقط عندما تكون قيمة النقود مستقرّة بشكل مقبول. مع ارتفاع الأسعار بسرعة متزايدة، ستفقد تقنيات رأس المال وحساب التكاليف التي توفّر الأساس لكامل تخطيط العمل، كلّ المعنى قريباً. ستتوقف التكاليف الحقيقية، أو الأرباح، أو الدخل قريباً عن أن تكون قابلة للتحقيق بأيّ طريقة تقليدية أو مقبولة بشكل عام.

لا يمكن بالتالي أن يكون التضّخم أبداً أكثر من حافز مؤقت، وحتى هذا التأثير المفيد يمكن أن يدوم فقط مع استمرار وجود شخص ما مغشوش ومع خيبة أمل توقّعات بعض الناس بشكل غير ضروري. إن ما يحفزه ويثيره هو الأخطاء التي ينتجها. إنه خطر جداً لأن التأثيرات الضارّة حتى للجرع الصغيرة من التضّخم يمكن تفاديها بواسطة الجرع الأكبر من التضّخم فقط.

ستصبح أهمية كلّ هذا أكثر وضوحاً عندما نبدأ بمناقشة أسباب التقلّبات الكلية سويّة مع بعض العلاجات المقترحة لتخفيضها.

الكساد والتضّخم منذ عام 1960

يعرض الجدول 14-3، الناتج المحلي الإجمالي الإسمي، والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ومفرّغ الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية لكلّ سنة من عام 1960 إلى عام 2004، سويّة مع التغييرات بالنسبة المئوية من العام الماضي لآخر قياسين. هذه التغييرات المئوية رسمت بعد ذلك في الشكل رقم 14-1 لتزويد تصوير مرئي للإنتاج الإجمالي وتقلبات السعر.

الكساد: تباطؤ أو هبوط فعلي في نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

فترات الكساد االتي تحمّلها الاقتصاد الأمريكي على طول هذه الفترة تظهر بشكل واضح إلى حدّ لا بأس به في العمود الرابع من الجدول 14-3، كتباطئ مطوّل أو انحدارات فعلية في معدّل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. إنهم ليسوا واضحين جداً، لأنه لا يوجد لدى المكتب الوطني للبحث الاقتصادي، منظمة البحث الخاصّة التي تقرّر رسمياً متى يكون الهبوط كساداً، معايير صلبة للتميّز الناجح بين الكساد وشيء أقل جدّية منه بشيء بسيط. كان هناك فترات كساد محددة رسمياً في كلّ من السنوات التي هبط فيها الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أو نما بشق النفس - 1970، و1974-1975، و1980، و1982، و1991 - لكن المكتب الوطني قرّر أيضاً أنّ كساداً حدث في عام 1960 وأن كساد عام 1991 بدأ في عام 1990. كلّ هذا يصبح أكثر حيوية في الشكل رقم 14-1.

العمود الأخير في الجدول 14-3 يبيّن أنّ التضّخم أصبح أيضاً مشكلة أكثر خطورة في السبعينات وأوائل الثمانينات منه في العقود السابقة. عندما تنظر إلى الشكل رقم 14-1، احذر من أن تقرأ الهبوط في المنحنى كانكماش. الخطّ الذي يبيّن مفرّغ الناتج المحلي الإجمالي يجب أن يسقط تحت الصّفر ليبيّن الانكماش الفعلي، أو السقوط في مستوى السعر. الهبوط من عام 1981 إلى عام 1986 كان إزالة تضخم، وليس انكماشاً. كان متوسّط التضّخم في الستّينات حوالي 2.5 بالمائة في السّنة. على أية حال، من عام 1970 إلى عام 1981، سار التضخّم بمعدّل نسبة سنوية متوسطة أعلى من 7.5 بالمائة. إنّ السنوات 1974 و1975 مزعجة بشكل خاص. كساد حادّ في تلك السنوات أنتج معدّلات بطالة أعلى بكثير بينما في نفس الوقت كان مستوى السعر يرتفع بسرعة وبنسبة مئوية غير معروفة في الولايات المتّحدة إلا فيما يتعلق بالحروب الرئيسية. بدأت الكلمة بالانتشار في السبعينات، بمساعدة قوية من معلّقي الصحف والتلفزيون، أن داء لم يسبق له مثيل استولى على الاقتصاد، وأن الاقتصاديين كانوا عاجزين عن التوضيح: اندمج الكساد مع التضّخم. هذا يدعى ركود: ركود اقتصادي مصحوب بتضخم.

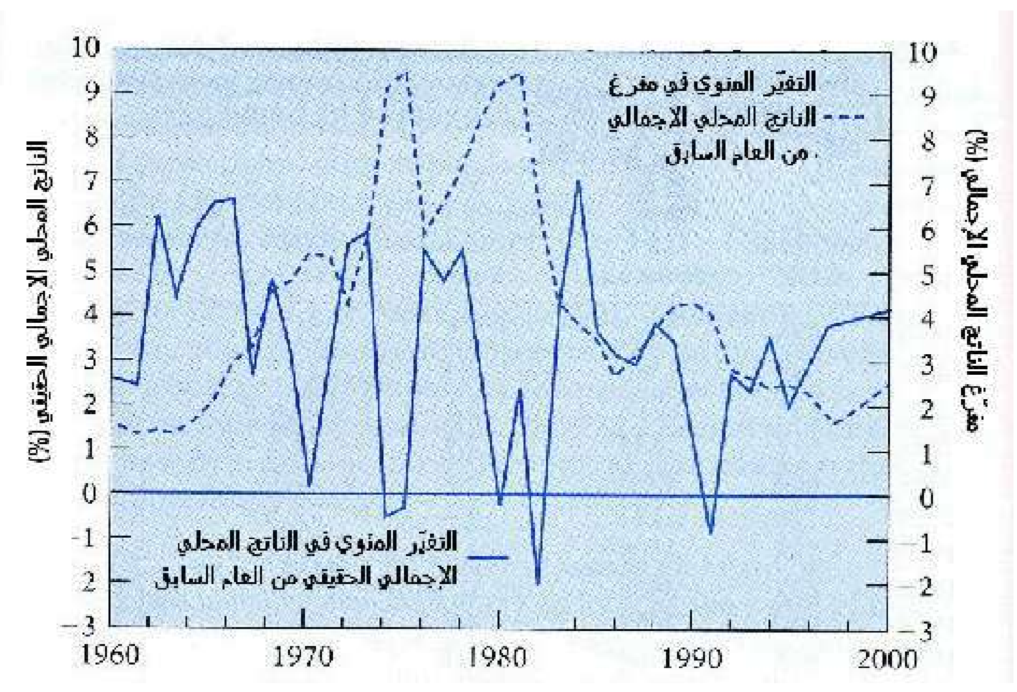
الركود الاقتصادي: كساد وتضّخم متزامنان

تلك الإشاعات كانت خاطئة. لقد حدث التضّخم سابقاً خلال فترات كساد، وكان آخرها في فترات كساد عامي 1958 و1960 – مع أن التضّخم في تلك السنوات كان أقل سرعةً إلى حدّ كبير. كما أن الاقتصاديين لم يكونوا مترددين بالكامل حول التفسير. من الناحية الأخرى، بالغ البعض في تبسيط الأفكار حول أسباب الكساد والتضّخم، أفكار ساعد الاقتصاديون على خلقها، شكّك فيها بالتأكيد بعد تجارب السبعينات. الكساد الحادّ في عامي 1974–1975، الذي حدث في وقت كانت الأسعار ترتفع بنسبة سنوية بلغت 10 بالمائة تقريباً، وضّح بشدّة أن الكساد والتضّخم لم يكونا "نظراء" بسطاء.

الجدول 14-3 الناتج المحلي الإجمالي (ببلايين الدولارات) ومستوى السعر، من عام 1960 إلى عام 2003 (تضاربات بسيطة بسبب الأخطاء الحاصلة من التدوير)

العام	الناتج المحلي الإجمالي الإسمي	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (2000 دولار)	التغير المئوي % من العام السابق	مفرّغ الناتج المحلي الإجمالي	التغير المئوي % من العام السابق
1960	526	2502	2.5	21	1.4
1961	545	2560	2.3	21.3	1.1
1962	586	2715	6.1	21.6	1.4
1963	618	2834	4.4	21.8	1.1
1964	664	2999	5.8	22.1	1.5
1965	719	3191	6.4	22.5	1.8
1966	788	3399	6.5	23.2	2.8
1967	833	3485	2.5	23.9	3.1
1968	910	3653	4.8	24.9	4.3
1969	985	3765	3.1	26.2	5
1970	1039	3772	0.2	27.5	5.3
1971	1127	3899	3.4	28.9	5
1972	1238	4105	5.3	30.2	4.3
1973	1383	4342	5.8	31.9	5.6
1974	1500	4320	0.5 –	34.7	9
1975	1638	4311	0.2 –	38	9.5
1976	1825	4541	5.3	40.2	5.8
1977	2031	4751	4.6	42.8	6.4
1978	2295	5015	5.6	45.8	7
1979	2563	5173	3.2	49.6	8.3
1980	2790	5162	0.2 –	54.1	9.1
1981	3128	5292	2.5	59.1	9.4
1982	3255	5189	1.9 –	62.7	6.1
1983	3537	5424	4.5	65.2	3.9
1984	3933	5814	7.2	67.7	3.8
1985	4220	6054	4.1	69.7	3
1986	4463	6264	3.5	71.3	2.2
1987	4740	6475	3.4	73.2	2.7
1988	5104	6743	4.1	75.7	3.4
1989	5484	6981	3.5	78.6	3.8
1990	5803	7113	1.9	81.6	3.9
1991	5996	7101	0.2 –	84.5	3.5
1992	6338	7337	3.3	86.4	2.3
1993	6657	7533	2.7	88.4	2.3
1994	7072	7836	4	90.3	2.1
1995	7398	8032	2.5	92.1	2
1996	7817	8329	3.7	93.9	1.9
1997	8304	8704	4.5	95.4	1.7
1998	8747	9067	4.2	96.5	1.1
1999	9268	9470	4.4	97.9	1.4
2000	9817	9817	3.7	100	2.2
2001	10101	9867	0.5	102.4	2.4
2002	10481	10083	2.2	103.9	1.5
2003	10988	10398	3.1	105.7	1.7

المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي، مديرية التجارة الأمريكية



شكل رقم 14-1 **التقلّبات في الإنتاج الأمريكي ومستوى السعر**

ما الذي يسبّب التقلّبات الكلية؟

ما الذي يسبّب التقلّبات الحادّة الموضّحة في الجدول 14-3 بالنسبة التي يزيد فيها الإنتاج الكلي؟ ما الذي يجعل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ينمو بنسبة سنوية تبلغ 9 بالمائة في الربع الثاني من عام 1978، ويهبط بنسبة سنوية مقدارها 9.5 بالمائة في الربع الثاني من عام 1980، وبعد ذلك يزيد مرة أخرى في الربع الأول من عام 1981 بنسبة سنوية مقدارها 9 بالمائة؟ ما الذي يجعل مفرّغ الناتج المحلي الإجمالي، مقياسنا الأكثر شمولية لمستوى السعر العامّ، يرتفع في كلّ سنة منذ عام 1960؟ لماذا يرتفع بمثل هذه النسب المختلفة؟

جواب واحد هو: لمَ لا؟ التغيير والفرصة يميّزان الكون الاجتماعي. سيكون الإنتاج والأسعار متأثّرين حتماً بصدمات الحروب، أو الاكتشافات الجديدة، أو الثورات، أو الكوارث الطبيعية. إن الاستقرار، وليس التقلّبات، هو الذي يتطلّب التوضيح. لن تكشف نظرة إلى البيانات، تقريباً لأيّ سلعة يمكن أن نسمّيها، الاستقرار مع مرور الوقت سواءً في مستويات الإنتاج أو الأسعار. فلماذا إذاً يجب أن نتوقّع استقراراً في الإنتاج الإجمالي أو في معدل كلّ الأسعار؟

تلك الحجّة سديدة لكنها ليست مقنعة في جملتها. التغييرات الكبيرة في الإنتاج ومستويات السعر للسلع الفردية - السلع الزراعية، والسيارات، والحواسيب الشخصية، ورسوم دخول السينما - أسهل للفهم من التغييرات الكبيرة في الإنتاج العامّ والمستوى المتوسط لأسعار المال. الكثير من التغييرات والفرص التي تحرّك الطلب أو العرض للسلع الفردية يجب أن تلغي أحدها الآخر، بموجب "قانون الأعداد الكبيرة". لماذا لا ينتج هذا القانون معدّل نمو في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أكثر ثباتاً بكثير ومستوى سعر أكثر استقراراً؟

جزء من التفسير هو أن تلك النظم الاقتصادية تنقل الفيروسات. نكسة أو مقدار ضئيل غير متوقّع من الحظّ السعيد في أحد قطاعات الاقتصاد يولّدان نكسات أو حظّ سعيد لقطاعات أخرى مرتبطة بها. يمكن لشهر سيء لمبيعات السيارة، على سبيل المثال، سببه نوبة من الطقس البارد والمثلج جداً، أن يؤدّي إلى تخفيض في الإنتاج ووقف العمل في مصانع تجميع السيارات، الأمر الذي قد يؤدي تباعاً إلى طلبات مخفّضة في مصانع الفولاذ التي تتخصّص في الألواح المعدنية، وعمل مخفّض للمخازن والدكاكين التي تعتمد على تموين عمّال مصنع التجميع بشكل كبير، مما ينتج في النهاية حالات البطالة في مصانع الفولاذ ومؤسسات البيع بالمفرد، وهكذا تبدأ تأثيرات الموجة الأخرى.

طوّر الاقتصاديون مجموعة من النماذج والاستعارات لوصف الطرق، يمكن أن تنتقل بواسطتها الاضطرابات الأولية الصغيرة نسبياً خلال النظام الاقتصادي لتحدث تأثيرات كلية كبيرة. يعتمد العديد منها على نوع من آلية التدفق الدائرية ليبينوا كيف يمكن لنظام اقتصادي ما أن يحوّل الأحداث الصغيرة إلى أنماط الازدهار والأزمة التي عرفت لتمييز الأنظمة الاقتصادية المنسّقة بالسوق لـ 200 سنة على الأقل. لأن إنفاق كلّ شخص يصبح دخلاً لشخص آخر والدخل بدوره يحدّد مقدار ما يكون الناس قادرين على صرفه، فإن قرار صرف مبلغ أكثر أو أقل بعض الشيء، ربما المعجّل بتغيّر بسيط في ثقة الجمهور حول المستقبل، يمكن أن ينتج تأثيراً متصاعداً. كما يذكّرنا حساب الدخل والإنتاج الوطني، الدخل الكليّ المتوفر لشراء السلع المنتجة حديثاً يكون دائماً الغريب والدائم وواسع وبالضرورة مساوٍ للسعر المدفوع ثمن تلك السلع. هذه حقيقة مهمة - للبدء بها على الأقل. إنها تواجه الخوف الانتشار الخاص بأن

الإنتاج الكليّ قد يزيد بسرعة كبيرة لمجاراة الطلب الكليّ، مما يؤدي إلى انهيار النظام الاقتصادي كنتيجة للإفراط في الإنتاج. إن الدخل الكليّ سيزيد دائماً بنفس النسبة بالضبط التي يزيد فيها الناتج الكليّ، لسبب بسيط وهو أنّهم نفس الظاهرة لكن ينظر إليها من اتجاهين متعاكسين. على أية حال، يمكن التسليم بذلك بدون الاعتراف بأنّ الطلب الكليّ سيساوي بالضرورة الإنتاج الكليّ. ماذا لو اختار الناس أن لا يصرفوا بعضاً من دخلهم؟ ألن يخفّض قرار توفير جزء من الدخل المستلم الطلب الكلي دون مستوى الإنتاج الكليّ؟ وألن يكون من الممكن أن يسبّب هذا إفراط في الإنتاج وانهيار اقتصادي؟

الدخل الكليّ يساوي بالضرورة الإنتاج الكليّ.

لكن الطلب الكليّ يمكن أن يكون أقل من الإنتاج الكليّ.

يعتمد الجواب على ما يعمله الناس بالدخل الذي يوفّرونه. فيما عدا الحالة النادرة وغير المهمة للبخلاء والمهووسين المماثلين، يستثمر الناس ما يوفّرونه. كانت تلك على الأقل هي وجهة النظر المجمع عليها من قبل غالبية الاقتصاديين العظمى حتى الثلاثينات. الناس لا يدسّون مدّخراتهم تحت مفارشهم أو في جرار كعكهم. إنهم يضعون مدّخراتهم في العمل. إذا كانوا هم أنفسهم لا يشترون السلع الإنتاجية بالدخل الذي يوفّرون، فإنهم يشترون أصول مالية من نوع ما (صكوك، أسهم مالية، حسابات توفير) وبذلك يدورون مدّخراتهم إلى شخص آخر سيقوم بشراء السلع الإنتاجية. وضع آدم سميث هذا المذهب بشكل مصغّر عندما قال، "ما يوفّر سنوياً هو كما يُستهلك بانتظام وكما يصرف سنوياً، وتقريباً في نفس الوقت أيضاً؛ لكنّه يُستهلك من قبل مجموعة مختلفة من الناس".

فكر سميث بأنّ الناس يجب أن يكونوا مجنونين "تماماً" (حسب تعبيره) إذا لم يستثمروا كلّ شيء اختاروا توفيره، على الأقل حيث يكون هناك "أمن مقبول". الخوف من الإفراط في الإنتاج أو قلة الاستهلاك كان لذلك بلا أساس. من رأي سميث وأغلب ورثته في القرن التاسع عشر، القلق من أنّ الطلب الكلي قد يكون غير كافٍ كان دليلا على أن أحداً لم يفهم العمل الأساسي للنظم الاقتصادية. إن الإفراط في الإنتاج لم يكن مشكلة؛ لقد كان التحدي زيادة الإنتاج من أجل تزويد الناس بأكثر من "ضرورات الحياة ووسائل الراحة". لم تكن وظيفة الحكومة في النظام الإقتصادي تحفيز الطلب وإنما الإبقاء على الحوافز، عن طريق إبقاء أمن الملكية بشكل أساسي. إذا تم عمل هذا، فإن رغبة الناس الطبيعية في تحسين أوضاعهم ستقودهم إلى الإنتاج، والتوفير، والاستثمار، وبذلك الترويج لنسبة متصاعدة بشكل مستمر من الإنتاج. الاستهلاك - جانب الطلب - سيعتني بنفسه.

لقد وضع الكساد الأعظم هذا الاعتقاد المتفائل في وضع الراحة التامة. أصبح من الواضح في نظر العديد من السياسيين والمثقّفين في الثلاثينات أن الطلب الكلي لم "يعتني بنفسه" دائماً. لقد كانت النتيجة ظهور نظريات وسياسات اقتصادية جديدة تهتمّ بالعناية بالطلب الكلي وتغذيته. ازدهرت هذه النظريات لعدّة سنوات، حتى كشفت خبرات السبعينات والثمانينات بعض من تقييداتهم الأكثر سطوعاً. بعكس مدهش للقاعدة العامّة التي طورتها المعرفة العلمية، من المحتمل أن الاقتصاديين اليوم متأكّدون من أنّهم يفهمون ما يسبّب التقلّبات الكلية وكيفية معالجتها بشكل أقل مما كانوا عليه قبل جيل مضى.

إلى أين نذهب من هنا؟ سنبدأ بالتحول إلى مؤشر آخر كثير الاستعمال لما يحدث في كافة أنحاء النظام الاقتصادي العامّ، معدّل البطالة. ذلك هو موضوع الفصل 15. سنتّجه إذاً إلى الدور الذي يلعبه المال والصناعة المصرفية في مجتمعنا التجاري المعقّد.

ملحق: محدّدات حساب الدخل القومي

يحسب محاسبو الدخل الوطنيين الناتج المحلي الإجمالي لقياس الأداء الاقتصادي الكلي. إنه بالتأكيد ليس مقياساً لـ"الرفاهية الاجتماعية" أو "المصلحة" الوطنية، أو "الرضا العامّ". إن الارتفاع المستمر في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (النمو الاقتصادي) لا يعني بالضرورة أن الناس نموذجياً أكثر سعادة من ذي قبل، أو أنهم يشعرون بالتحسّن بشأن أنفسهم، أو أنهم وجدوا معنى أكثر في حياتهم، أو أنهم أقرب لإيجاد الله بخطوة واحدة. كما لا يشير النقصان في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ضمناً بالضرورة إلى أنّ الناس أقل سعداء بشأن حياتهم، وهكذا. لقد قُصد بالناتج المحلي الإجمالي على نحو تام الحصول على بعض الإحساس بخصوص الأداء الاقتصادي. وهو يقوم بذلك بشكل ناقص فقط. يدرك الاقتصاديون أنّ الناتج المحلي الإجمالي يهمل بشكل منظّم عدّة أنواع من النشاطات المنتجة التي تساهم في الأداء الاقتصادي. سنناقش بضعة منهم فقط لإعطائك إحساساً ببعض القضايا المهدّدة بالضياع.

يحاول الناتج المحلي الإجمالي قياس الأداء الاقتصادي، فترة

يهمل الناتج المحلي الإجمالي كلّ أشكال الإنتاج غير السوقية. تذكّر أنّه تم قياس الناتج المحلي الإجمالي باستعمال أسعار السوق للسلع والخدمات النهائية. على نفس النمط، يمكن أن يُحسب بجمع كلّ الدخول التي دفعت نقداً إلى كلّ مزوّدي الموارد في الاقتصاد المنزلي.وبالطبع، في مجتمع تجاري حديث، يتم إتمام الكثير من نشاطاتنا من خلال شراء وبيع حقوق الملكية. لكن بالتأكيد لا يتم تبادل كلّ نشاطاتنا المنتجة بالمال في الأسواق، بالرغم من أنّ تلك النشاطات، أيضاً، تساهم في إنتاج الثروات. خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، هاتين القضيتين. تستأجر عائلة براون خدمات مدبرة منزل / مربية أطفال يومية للمحافظة على البيت ورعاية الأطفال. إنهم يدفعون لمدبرة المنزل / مربية أطفال 300 دولار في الأسبوع مقابل خدماتها. على الجهة الأخرى من الشّارع في بيت عائلة جونز، السّيدة جونز ربة بيت وتحافظ على البيت وترعى الأطفال. السّيدة جونز قد (أو قد لا) يكون عندها بعض السيطرة على صافي أجر زوجها، لكنّها لا تدفع لنفسها المال مقابل جهودها. إن نشاطاتهم سلع نادرة في كلتا العائلتين. لكن استئجار براون لمدبرة المنزل /

مربية الأطفال هو فقط الذي سيؤثّر على الناتج المحلي الإجمالي. سيرتفع بمقدار 15,600 دولار هذه السنة (300 دولار مروبة بـ 52 أسبوع). تمرّ جهود السّيدة جونز بدون أن تُلاحظ في حسابات الناتج المحلي

الإجمالي. إنها تزوّد نفس الخدمات، لكن في مكان غير سوقي. لذا فإن مساهمتها للعائلة (وللاقتصاد العامّ) مهملة من قبل محاسبة الناتج المحلي الإجمالي. على نفس النمط، إذا استبدل الميكانيكي مبدئ الحركة الذاتي لسيارتك، فإن الناتج المحلي الإجمالي سيزيد بقيمة كل من سعر المبدئ الجديد (قل 100 دولار) وسعر خدمته (قل 40 دولار لنصف ساعته من العمل). من الناحية الأخرى، إذا اشترى لك رفيقك مبدئ جديد واستبدله لك بنفسه لأنه يحبّك، فإن الناتج المحلي الإجمالي يزيد فقط بقيمة سعر المبدئ البالغ 100 دولار. عمله يذهب بدون تسجيل؛ لقد عرضه في سياق غير سوقي. لذلك ستميل إحصائية الناتج المحلي الإجمالي الرسمية إلى تقليل تقدير أداء الاقتصاد العامّ الفعلي عن طريق استثناء الإنتاج غير السوقي ضمن ذلك الاقتصاد.

الدفع لمستشار مقابل نصيحته يزيد الناتج المحلي الإجمالي، لكن طلب النصيحة من صديق لا يزيده.

يهمل الناتج المحلي الإجمالي الإنتاج غير الشرعي (السوق السوداء). افترض أن مربية الأطفال كانت بدلاً من ذلك تعمل بشكل غير قانوني، في السوق السريّة. إن خدمتها، ولو أنّ أساسها سوقي في الحقيقة، ويدفع لها نقداً، لن تسجّل في قياس الناتج المحلي الإجمالي. الآن، أحد أسباب إغفال الناتج المحلي الإجمالي عن الإنتاج غير الشرعي واضح وبسيط: من يصدّق أن أحداً بعقله السليم يمكن أن يذكر دخله المكتسب بشكل غير قانوني؟ كم عدد تجّار المخدّرات الذي يقومون بذلك؟ كم عدد القوادون والمومسات الذين يعملون ذلك؟ (في نيفادا، حيث الدعارة قانونية، يبلغون عن دخلهم، وذلك يصبح مُتضمّناً في الناتج المحلي الإجمالي؛ في كلّ الولايات الأخرى حيث أنّها غير شرعية، الدخول من خدماتهم الإنتاجية تمرّ بدون تسجيل.) كقاعدة عامة، يهمل حساب الناتج المحلي الإجمالي كلّ الإنتاج غير الشرعي. رغم ذلك، وبدون شكّ، الإنتاج غير الشرعي جزء من الأداء العامّ للاقتصاد الوطني. مرة أخرى إذن، قياس الناتج المحلي الإجمالي يميل إلى تقليل تقدير الأداء الفعلي عن طريق استثناء كلّ النشاطات الاقتصادية غير الشرعية.

قاعدة محاسبو الدخل الوطني: أهمل كلّ التبادلات غير الشرعية.

يهمل الناتج المحلي الإجمالي القيمة المضافة الاقتصادية. هنا حالة ستقود الناتج المحلي الإجمالي، في نفسها، إلى زيادة في تقدير الأداء الاقتصادي الفعلي. في مناقشاتنا للقيمة المضافة في هذا الفصل، قسناها على نحو تام بحسّ ومنطق المحاسبة. ذلك أننا ركّزنا بشكل خاص على حساب الربح مقابل الربح الاقتصادي. لكن تذكّر أنّنا أثرنا سابقاً في الفصل 7 ضجّة كبيرة حول الاختلاف بين الربح الاقتصادي والمحاسبة . ويصرّ مؤلفوك بأنّ هناك اختلاف مفاهيمي مهم بين الاثنين. نحن نكره نسيان ذلك، خصوصا وأنّنا الآن نحاول بحث الاقتصاد العامّ. ما هو مهمّ حقاً بالنسبة لرجل الأعمال هو الربح الاقتصادي، لأن الربح الاقتصادي يقدّر تكاليف الفرص البديلة لموارد رجل الأعمال التي تساهم في الشركة. ذلك أيضاً هو سبب كون الربح الاقتصادي بمثل هذا المفهوم المهم في طريقة التفكير الاقتصادية. من وجهة نظر الاقتصادي، البحث التجاري عن الربح الاقتصادي هو القوة الدافعة لعملية السوق. تساعد فرص الربح الاقتصادي على توضيح التغييرات الإبداعية التي تقرقع في كافة أنحاء النظام الاقتصادي.

ليس لدى محاسبو الدخل الوطنيين طريقة لقياس وتجميع الأرباح والخسائر الاقتصادية.

الربح الاقتصادي سيكون نموذجياً *أقل* من الربح المحاسبي. لكن، لأغراض قياس الناتج المحلي الإجمالي، الأرباح المحاسبية هي فقط التي تستعمل لقياس أداء الاقتصاد. من المحتمل أن محاسبي الناتج المحلي الإجمالي لا يستطيعون تقرير كلّ التكاليف الضمنية أو تكاليف الفرصة البديلة لكلّ رجال الأعمال عبر الولايات المتّحدة. لا يستطيع أي محاسب أو اقتصادي أن يعمل ذلك. بدلاً من ذلك، في كل الأحوال، إنهم يعتمدون على الأرباح المحاسبية الرسمية المعلن عنها من قبل المالكين والشركات، حتى لو كانت تلك الأرباح المحاسبية تولّد في الحقيقة خسائر اقتصادية. بهذا المعنى، يجب أن تُؤخذ محاسبة الدخل الوطني لدخل "الربح" الكليّ المولّد في الاقتصاد مع حبوب جيدة من الملح. بالافتراض الجوهري أنّ موارد رجل الأعمال سلع مجانية، يجب زيادة تقدير مجموع الربح في حسابات الناتج المحلي الإجمالي بشكل منظّم.

أخطار التكتّل: انعكاس منهجي

محاولة الحصول على قياس واضح للأداء العامّ للاقتصاد مهمّة صعبة إلى حد ما. في أحسن الأحوال، إنه ناقص. في أغلب الأحيان، إنه ليس ذو مغزى حقيقي. في الطريق نحو الخاتمة، دعنا نأخذ بعين الاعتبار المشكلة الأوسع للتحليل الاقتصادي الكلي: تشديده على التكتّلات الإحصائية.

دعنا نبدأ بمثال غير اقتصادي تماماً. افترض أنه كان على اختصاصيي علم المناخ أن يحصلوا على مقياس لمجموع المطر الأمريكي (دعنا ندعوه الكلي). حتى لو حصلوا على الكمية الدقيقة (لنقل بالإنشات في السّنة)، بماذا يخبرنا ذلك في الحقيقة؟ افترض أنهم تمكنوا من بيان أنّ مجموع المطر هذه السنة سيكون أعلى بنسبة 3 % من السنة الماضية. هل يمكن أن نستنتج من البيانات الكلية أنّ هذه المواقع المحدّدة التي كان من الممكن أن تستعمل مطراً أكثر - أو مطراً أقل، اعتماداً على الظروف - قد حصلت عليها حقاً؟ من المحتمل أن النظر إلى المقياس الكلي في نفسه لن يقود أولئك الأشخاص في المجتمعات الزراعية، على سبيل المثال، إلى القيام بتغييرات هامّة على خططهم. إنهم سينظرون، بدلاً من ذلك، إلى مستويات المطر التي تؤثّر على ظروفهم الخاصّة للوقت والمكان. يبحث مزارع ذرة وسط آيوا عن المعلومات التي ستؤثّر على ظروفه المحليّة. المطر الكلي في الولايات المتّحدة يزوّده بمعلومات قليلة مفيدة. هل ستساعد تلك الكمية الكلية الناس الجيدين في قسم الزراعة؟ إنه من غير واضح فقط كيف يمكنها ذلك.

الآن، على حد علمنا، عدد قليل جداً من الناس يتابعون كميات المطر الأمريكية الكلية بعناية. العديد من الناس، على أية حال، بما في ذلك الاقتصاديين وصنّاع السياسة، يتابعون مقاييس الناتج المحلي الإجمالي الفصلية. الناتج المحلي الإجمالي مفهوم كلي. إنه مقياس للإنتاج الكليّ (أو الدخل الكليّ) المنتج في الاقتصاد المحلي العامّ. إحدى إغراءات نظرية الاقتصاد الكلي هي دراسة الاقتصاد عن طريق التركيز بشكل كبير (إن لم يكن بشكل خاص) على العلاقات بين المتغيرات الإجمالية نفسها: الناتج المحلي الإجمالي، و"مستوى السعر"، ومعدّل البطالة، وهكذا. لكن هذه فعلاً مشكلة، له طرازات تظهر بأنّ التجمعات - بطريقة ما - تتفاعل مع بعضها البعض. قد يكون صنّاع السياسة الذين يحاولون تحسين الاقتصاد مَغوون بمجرّد فهم التكتلات بشكل صحيح. لكن تذكر ما أكّدنا عليه منذ بداية هذا الكتاب الدراسي. إنّ الاقتصاد دائماً وفي كل مكان متكوّن من الأفراد. الأفراد هم فقط الذين يختارون. الأفراد يتصرّفون ويتفاعلون. الأفراد يحاولون تنسيق خططهم من خلال عملية السوق. الأفراد يبحثون عن الثروة ويخلقونها. التركيز الشديد على التفاعلات بين مجموعات البيانات - التكتّلات أنفسها - قد يجعلنا نتغاضى عن معلومات معيّنة، وعن معلومات متباينة في أغلب الأحيان، تلك التي يستعملها صنّاع القرار الفرديين لتنسيق خطط مشاريعهم اليومية. حتى كينيث بولدنج، نصير مبكّر للتحليل الاقتصادي الكلي (وأستاذ مؤلفيْك المتشاركين)، أبدى تخوفه منذ عام 1948:

> في مناقشة الاقتصاد الكليّ . . . من السّهل نسيان أن التكتلات أو المعدلات قيد المناقشة مكوّنة في الحقيقة من عدد غير محدود من المواد الفردية، وأن التغيّرات في هيكلهم أو تركيبهم الداخلي قد تكون أكثر أهمّية في تفسير مشكلة معيّنة من التغييرات في التكتّل نفسه. توضّح هذه الحقيقة سبب أن تحليل العرض والطلب يصبح أقل وأقل فائدة كلما كبرت التكتلات المأخوذة في عين الاعتبار.

جملة بولدنج الأخيرة مقلقة بشكل خاص. أكثر الاقتصاديين الكبار من الخمسينات وحتّى السبعينات ردّوا ضمنياً بـ "حسناً، كثير لتحليل العرض والطلب". لقد اعتقدوا أنّ نظرية العرض والطلب، والمفهوم الأساسي لصانع القرار الفردي - ادعه الاقتصاد الجزئي - قد حُدِّد في الأصل ولا يمكنها توضيح ظواهر اقتصادية عامّة. الاقتصاد الكلي في ذلك الوقت أصبح يركّز بشكل إضافي على التحليل الإجمالي ويضع الاختيار الفردي في كومة نفاية الفكر الاقتصادي الكلي - مفيد فقط لنظرية الاقتصاد الجزئي وليس لنظرية الاقتصاد الكلي. منذ الثمانينات، على أية حال، وصل اقتصاديون كبار أكثر فأكثر إلى مجادلة أن التحليل الكلي نفسه محدّد. أرادوا تحسين النظرية عن طريق إعادة اكتشاف قيمة تحليل العرض والطلب وتشكيل أسعار السوق النسبية، وتوقّعات الأسعار، في بحثهم عن "مؤسسات صغيرة ذات اقتصاد كلي". عرض البحث حتى الآن نتائج مختلفة. الوقت سيكشف عما إذا كان سيؤدّي إلى تغيير أساسي في التفكير الاقتصادي الكلي.

نظرة سريعة

إنّ القياس الأكثر شيوعاً لناتج أو دخل دولة ما هو الناتج المحلي الإجمالي، وهو القيمة السوقية لكلّ السلع والخدمات النهائية التي تنتج داخل البلاد خلال السّنة.

من الممكن قياس الناتج المحلي الإجمالي بثلاثة طرق، جميعها تنتج نفس المجموع إذا لم يكن هناك أي أخطاء في الحساب: (1) المشتريات الكليّة للسلع والخدمات النهائية من قبل الأسر، والشركات التجارية، والحكومة، إضافة إلى مشتريات الأجانب الزائدة عما يبيعه الأجانب بالمقابل؛ (2) الدخل الكليّ المتلقّى، على شكل أجور ورواتب، وفائدة، وإيجار، وأرباح، من قبل أولئك الذين ساهموا في الموارد المستعملة لإنتاج ناتج السنة الكليّ؛ (3) القيمة المضافة من قبل كلّ منتج أثناء المساهمة في ناتج السنة الكليّ للسلع النهائية. عندما تُعتبر البضائع غير المباعة كإضافات إلى المخزون وتُضاف إلى المشتريات الكليّة للشركات التجارية، ومجموع (صافي) إنفاق الأسر، والتجارة، والحكومة، و(صافي) إنفاق الأجانب على السلع النهائية، فيجب أن تجمع تماماً إلى القيمة الكليّة للسلع المنتجة.

سؤال قد يظهر حول البضائع غير المباعة. إنهم جزء من ناتج السنة، لكن لأنهم لم يباعوا، فلا يبدوا أنهم يولّدون الدخل لأي أحد. يتم التعامل مع هذا في الحسابات عن طريق افتراض أنّ الشركة التجارية التي أنتجت السلع اشترتهم أيضاً. إن عليها الدفع بالتأكيد للحصول عليهم منتجين. وفي حين أنها لم تنوي شراءها بنفسها، فإن السلع المنتجة وغير المباعة في الحقيقة، بتردّد على أية حال، أضافت إلى مخزون الشركة التي أنتجتهم.

الخدمات في الاقتصاد جديدة. إنها جزء من أداء الاقتصاد الحالي. لذا يتضمّن الناتج المحلي الإجمالي القيمة السوقية للخدمات، حتى من أولئك الذين يتعاملون مع السلع المستعملة، مثل باعة السيارات المستعملة أو تجّار الآثار.

التضّخم هو سقوط مستمر في القوة الشرائية للنقود، وهو كقولنا ارتفاع في سعر مال السلع. إنه ليس ارتفاعاً في "تكلفة المعيشة"، خصوصاً مع فكرة الاقتصادي عن تكلفة الفرصة البديلة.

الانكماش هو ارتفاع مستمر في القوة الشرائية للنقود، أو سقوط في سعر مال السلع.

إزالة التضخم هو سقوط (إبطاء) نسبة التضخم.

الثلاثة - التضّخم، الانكماش، وإزالة التضخم - يخلقون تشويهات جدّية في إشارات سعر السوق وتؤدّي إلى مشاكل لأولئك المنشغلين في الحسابات النقدية، والميزانيات، والتخطيط طويل الأجل.

يقيس الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ناتج أو دخل الأمة الكليّ بالدولارات للقوة الشرائية الثابتة. الناتج المحلي الإجمالي الإسمي، أو الناتج المحلي الإجمالي بالدولارات الحالية، مقسوماً على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي يُنتج ما يُدعى بمفرّغ الناتج المحلي الإجمالي، الذي يعمل كمقياس للتضّخم أو لقيمة النقود المتغيرة.

النمو الاقتصادي يستلزم زيادة مستمرة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. من الناحية الأخرى، يتم تحديد الكساد تقليديا بنقصان فعلي في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على مدار أكثر من ربعين متتاليين أو (حديثاً) تباطؤ في معدل النمو الاقتصادي.

في كلّ المجتمعات التجارية، يتقلّب معدّل الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (معدل النمو الاقتصادي) مع مرور الوقت، مولّداً "ازدهارات وأزمات"، أسبابها وعلاجاتها ليست مفهومة بشكل جيد جداً، أو على الأقل ليست مفهومة بشكل جيّد بما فيه الكفاية في هذا الوقت لتمكين صنّاع السياسة الحكوميين من جلبهم تحت السيطرة الكاملة.

أخيراً، قياس الناتج المحلي الإجمالي (ويدعى حساب الدخل القومي) له عدد من التقييدات، كما هو الحال بالنسبة للتحليل الكلي ككل. يهمل الناتج المحلي الإجمالي بشكل منظّم العديد من النشاطات التي تساهم في الأداء الاقتصادي العامّ للدولة، بما في ذلك الإنتاج غير السوقي، والإنتاج غير الشرعي أو إنتاج السوق السوداء، والسعي وراء الربح الاقتصادي (كمقابل للحساب المجرّد).

أسئلة للمناقشة

ما هو الفرق بين السلعة النهائية والسلعة الوسيطة؟ ما هو الفرق بين السلعة "المنتهية" والسلعة النهائية؟

خذ بعين الاعتبار الحالات التالية:

مواطن أمريكي يُستخدَم للعمل على خط أنابيب في العراق. كيف يؤثّر هذا على الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي؟ كيف يؤثّر على الناتج المحلي الإجمالي العراقي؟

أستاذ من فرنسا يُستَخدم هذه السنة لتعليم الفرنسية في كليّة آيفي في الولايات المتّحدة. ماذا يحدث للناتج المحلي الإجمالي الأمريكي؟ ماذا يحدث للناتج المحلي الإجمالي الفرنسي؟

"أمريكيون يدفعون 30 بليون دولار في السّنة كتكاليف الرعاية الصحية المرتبطة بالتدخين؟" كيف يؤثّر ذلك الإنفاق على الناتج المحلي الإجمالي؟

"إن قياس ثروة أو رفاهية الناس في بلد ما عن طريق دخولهم المالية مبرّر أكثر بكثير مما يفترضه النقّاد. مهما كان الشيء الذي يصنع الرفاهية، سيساعدك المال على الحصول عليه. قد لا يشتري المال السعادة، لكنّه أفضل من أي شيء في المركز الثاني". هل تتفق مع هذا أم تختلف؟

خذ بعين الاعتبار هذه السلسلة المبسّطة: مزارع يبدأ بوحدة من الحنطة ويبيعها إلى الطحان بمبلغ 20 سنت. الطحان يطحنه إلى طحين ويبيعه إلى الخباز بمبلغ 50 سنت. يحوّل الخباز كلّ الطحين إلى رغيف خبز ويبيعه إلى البقال بمبلغ 1.00 دولار. بعد ذلك البقال يبيع ذلك الخبز إلى الزبون بمبلغ 1.35 دولار. ما هو مقدار زيادة الناتج المحلي الإجمالي؟ ما هو إجمالي القيمة المضافة من كلّ مراحل الإنتاج هذه؟

إذا كان من الممكن بيان أنّ الناتج المحلي الإجمالي المتصاعد يرتبط بمستوى متصاعد من القلق، والتوتر، والصراع في الشعب، فهل تفضّل خصم هذه التكاليف النفسية من أجل الحصول على القيمة الحقيقية للناتج المحلي الإجمالي؟ كيف تعمل ذلك؟ كيف ستضع قيمة الدولار على القلق المتزايد؟

عدّد بعض الطرق التي يمكن لعدم الكفاءة المتزايدة فيها أن تسبّب ارتفاعاً في الناتج المحلي الإجمالي. كم عدد السلع التي تساهم في الناتج المحلي الإجمالي الكليّ يمكنك أن تدرج، بحيث تعكس زيادة إنتاجها رفاهية مخفّضة بشكل واضح؟

في نهاية عام 1991، وافق مكتب التحليل الاقتصادي على الممارسة القياسية في أكثر البلدان الأخرى وغيّر مقياسه الشامل للدخل والناتج الوطني من الناتج القومي الإجمالي إلى الناتج المحلي الإجمالي. للحصول على الناتج المحلي الإجمالي من الناتج القومي الإجمالي، يطرح أحدهم الدخل المتلقّى من بقيّة العالم ويضيف الدخل المدفوع إلى بقيّة العالم. على سبيل المثال، يمتلك أمريكي سهما في شركة بريطانية ويتلقّى الحصص. بالرغم من أن هذا جزء من الدخل الأمريكي، إلا أنه لم يولّد في الولايات المتّحدة الأمريكية ولا يجب في الواقع أن يعتبر جزء من الناتج المحلي الأمريكي. لذا فهو مطروح من الدخل الأمريكي الكليّ للحصول على الناتج المحلي الإجمالي. في هذه الأثناء، بالطبع، دفعات الدخل إلى الأجانب الذين يستثمرون في الولايات المتّحدة، والمستثناة من الناتج القومي الإجمالي، يجب أن تُضمّن في الناتج المحلي الإجمالي، لأنها نظير الدخل للسلع المنتجة في الولايات المتّحدة الأمريكية.

في كلّ سنة بين عامي 1960 و 1976، كان الناتج القومي الإجمالي الأمريكي أكبر من الناتج المحلي الإجمالي. في كلّ سنة من عام 1983 إلى عام 1998، كان الناتج المحلي الإجمالي أكبر من الناتج القومي الإجمالي. على ماذا يدلّ ذلك؟ هل يجب أن يكون هذا قضية اهتمام؟

هل يساهم بائع السلع المستعملة في الناتج المحلي الإجمالي؟ ماذا عن تاجر الآثار الثمينة؟ كيف؟ لماذا؟

افترض أن آي بي إم تنتج 10,000 "thinkpads" في ديسمبر/ كانون الأول من عام 2005، بقيمة سوقية مقدّرة بـ 2,000 دولار لكلّ واحدة. لم يباع أي منها حتى بعض الوقت في ربيع عام 2006.

ما مقدار زيادة الناتج المحلي الإجمالي في عام 2005؟

ما مقدار زيادة الناتج المحلي الإجمالي في عام 2006؟

افترض أن آي بي إم قرّرت في الحقيقة رفع سعرهم في بداية عام 2006 وباعتها كلّها بنجاح بمبلغ 2,100 دولار لكلّ واحدة في عام 2006. كيف يؤثّر هذا على الناتج المحلي الإجمالي لعام 2005؟

لتتأكّد من أنك تفهم العلاقة بين الناتج المحلي الإجمالي الإسمي، والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ومفرّغ الناتج المحلي الإجمالي، املأ الجدول التالي:

السنة	الناتج المحلي الإجمالي الإسمي	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي	مفرّغ الناتج المحلي الإجمالي
1	4400 بليون دولار	4000 بليون دولار	______________
2	5600 بليون دولار	______________	140
3	______________	4400 بليون دولار	160

إذا كنت مرتاباً من ادّعاء الكتاب أن التضّخم ليس ارتفاعاً في نفقة المعيشة بل مجرّد سقوط في قيمة النقود، فاسأل نفسك عن كيف يمكن للتضّخم أن يحدث في مجتمع لا يستعمل المال، لكن يعتمد بشكل خاص على المقايضة. أيّ شكل من الأشكال سيأخذه التضّخم في مثل هذا المجتمع؟ كيف تعرفه؟

إذا بيّنت استطلاعات الرأي العام أن أغلبية الأمريكيين يعتبرون التضّخم كتهديد أكثر خطراً من البطالة:

هل يشير ذلك ضمناً إلى أنّ أغلبية الأمريكيين يفضّلون أن يكونوا عاطلين عن العمل في فترة الأسعار المستقرة على أن يكونوا مستخدمين في وقت الأسعار المتصاعدة؟

إذا سمحت إدارة شركة ما لمستخدمين بالتصويت على ما إذا كان على الشركة أن تفصل 10 بالمائة من المستخدمين أو أن تخفّض معدلات الأجور بنسبة 5 بالمائة، كيف تعتقد أنّهم سيصوّتون؟ هل تعتقد أن نتيجة الصوت تعتمد على ما إذا كان المستخدمين يعرفون مقدماً من سيفصل بالضبط؟

يدّعي بعض الناس أنّ فترات الكساد تحصل بسبب التوفير المفرط من ناحية عامة الشعب. عندما يقرّر الناس أن يوفّروا أكثر، فإنهم يقرّرون أن يشتروا أقل. ألن يؤدي ذلك إلى ذهاب بعض السلع غير مباعة؟ وألن يؤدي ذلك بالمنتجين إلى تخفيض مستويات إنتاجهم، وأن يسرّحوا الناس وبالتالي يخفّضوا دخولهم، مما يؤدي بهؤلاء الناس إلى شراء الأقل، مطلقين بذلك حلزون هابط؟ كيف تقيّم الادّعاء القائل بأنّ أولئك الذين يصرفون بشكل مسرف يخلقون الازدهار بينما أولئك الذين يوفّرون يجلبون فترات الكساد؟

هل تفضّل تضمين خدمات مدبرات المنازل (الزوجات) في حساب الناتج المحلي الإجمالي؟ ما هي الحجج التي يمكنك أن تقدمها لعمل ذلك؟ هل هناك أيّ أسباب جيدة لمواصلة استثناء هذه الخدمات من حساب الناتج المحلي الإجمالي؟ هل تعتقد أن الاستثناء يعكس مواقف التمييز الجنسي وأنه إذا ما كان هناك مدبرو منازل رجال أكثر، فإن مكتب التحليل الاقتصادي سيغيّر طرقه؟ لماذا لا يأخذ المكتب بعين الاعتبار قيمة عمل زوج ككبير طبّاخي شواء في الفناء الخلفي، في حين يأخذ بعين الاعتبار نفس نوع العمل تماماً الذي يكون مدفوع الأجر ويتم من قبل شخص ما في فناء الشواء الخارجي؟

تحاول العديد من الأعمال التجارية "النقدية" العائلية الصغيرة تفادي الضرائب عن طريق إخفاء جزء من إيراداتها. وهم ببساطة لا يذكرون أرباحهم الكليّة عندما يأتي وقت احتساب الضرائب. إذا كانت هذه ممارسة متعارف عليها، فكيف تؤثّر على أرقام الناتج المحلي الإجمالي، خصوصاً في قياسه للدخل الوطني؟

في حين أصبح إنتاج واستعمال الماريوانا لأغراض طبية أمر معترف بها قانونياً في كندا، فكيف ستؤثّر تلك النشاطات على الناتج المحلي الإجمالي الكندي؟ كيف ستؤثّر الاستعمالات غير الشرعية المستمرّة للماريوانا (لأسباب غير طبية) على الناتج المحلي الإجمالي الكندي؟

تذكر في الفصل 2، قايض براون بعضاً من بيرة الستاوت مقابل بعضاً من بيرة اللاجر الخاصة بجونز. نتيجة لذلك، كلاهما تمتّع بثروة أكثر. لقد كانوا قادرين على التمتّع بمزيج أكبر من تلك البيرة عن طريق التخصّص والتبادل.

هل توافق على اعتبار أنّ هذا "نشاط اقتصادي" من ناحيتهم؟ أي أن أعمالهم من التخصص والتبادل جزء من النظام الاقتصادي العامّ؟

هل تتّفق مع محاسبي الدخل الوطني على أن النشاط لا يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار عند حساب أرقام الناتج المحلي الإجمالي، حتى لو كانت تلك الأرقام تحاول تقدير الأداء الحقيقي للاقتصاد العامّ؟

إذا كنت تختلف مع محاسبي الدخل الوطني، فإن عليك أن تجيب على هذا السؤال: كيف تقترح بشأن قياسهم وتضمينهم لذلك النشاط؟ باعتبار هذا السؤال الجديد، كيف تشعر حول إجابتك على الجزء (ب)؟

15 العمالة والبطالة

إن النتيجة الأكثر تعكيراً لفترات الركود الاقتصادي، في عقولِ أكثر الأمريكين، هي المستويات المتصاعدةُ للبطالةِ المرتبطة به. لذلك، سَنخصص فصلاً للنظر في ظاهرةِ البطالة، وخصوصاً علاقتها بفترات الركود الاقتصادي. ولكن قبل أن نتمكن من فعل ذلك، علينا أَنْ نُحدّد ما نَعْنيه بالبطالةِ.

البطالة واللا عمالة

تقريباً، نِصْف الأشخاص الذين يَعِيشونَ حالياً في الولايات المتّحدةِ عاطلون عن العمل. فهم لا يَكْسبونَ أجراً بالعَمَل لدى شخص آخر، ولا يَعْملون لحساب أنفسهم في عمل يملكونَه. لَكنَّه سَيَكُونُ من المضحك اقتِراح أن يكون 50 بالمائة مِنْ السكانِ الأمريكيين *عاطلين عن العمل*. فرُبع السكانِ تقريباً تحت عمر 16 سنة، وحوالي الثُمن يتجاوزون الـ65. علاوة على ذلك، العديد مِنْ أولئك بين 16 – 65 موظّفون بالكامل تقريباً، بالرغم من أنه لَيسَ بالشكل الموصوف؛ فهم يُنشئون أطفالاً ويَهتمّونَ بعائلة. هناك اختلاف هام وواضح بين أنْ يَكُونَ المرء عاطلاً عن العمل بأي شكل قد يسبب لنا القلق، وأن يكون ببساطة غير مُستَخدمٍ.

هناك مقدار ما من البطالة يبدو أن كل شخص يعتبره بديهياً، ولا يقلق أحد حوله. ما هو ذلك المقدار؟ ما معدّل البطالة المقبول؟ صُنّف 1.2 بالمائة من قوة العمل عام 1944 في الولايات المتّحدةِ رسمياً كعاطلة عن العمل، في وقت كان فيه سُدس قوةِ العملِ الكاملة في القوّات المُسَلَّحةِ، وتم حثّ الناسِ على تَرْك المدرسةِ للالتحاق بالوظائفِ، والخُرُوج مِن التقاعدِ، والعَمَل ستّة أَو سبعة أيام في الأسبوع. لا يمكن لأي شخص عاشَ خلال تلك السنوات العطشى للعمّال أن يصدّق بأنّ 1.2 بالمائة مِنْ قوةِ العملَ لم تَستطع أَنْ تَجدَ الوظائفَ في عام 1944.

كَيْف يمكننا أن نُميّز البطالة المشكلة مِن البطالة اللا مشكلة؟ في بَعْض الدوائر، لا يزال هناك تقليد معروف لتَفادي السؤالِ كاملاً بالقول بأنّ البطالة تُصبحُ مشكلة عندما تَرتفعُ فوق مستوى البطالةِ "الاحتكاكيةِ" الصافي، مع تعريف البطالةِ الاحتكاكيةِ بذلك المقدار للبطالة الذي لا يتخذ وضعية مشكلة لأنه يُمثّلُ إعادة تنظيم سوق العمل العادي. قَدْ يَكُونُ هذا الإجراء مقنعاً إذا توفر لدينا سبب للاعتقاد بأن إعادة تنظيم سوق العمل العادي يتمتع بثبات قابل للتماثل بمرور الوقت. وعلى العكس تماماً، على أية حال، لدينا أسباب ممتازة تدفعنا للافتراض بأنّ إعادة تنظيم سوقِ العمل العادي متغيّر، أكثر من كونه ثابتاً، وبأنّه يَتغيّرُ تبعاً إلى العواملِ التي تغيرت جوهرياً في السَنَوات الأخيرة.

إذاً كيف نميّز أولئك العاطلين عن العمل من أولئك الذين لم يوظّفوا ببساطة؟ إنّ الحالاتَ المتطرّفةَ سهلة التَمييز. يفعل بَعْض الناسِ أي شيء تقريباً لإيجاد وظيفة مقنعة، بينما لا شيء تقريباً يُقنعُ الآخرين بقبُول عمل. ولكن هَلْ اكتشفتَ عواملَ التلاعب في تلك الجملةِ؟ الناس الذين يَصِفونَ أنفسهم ب "المستميتين" للعملِ سَيَتجنّبون بَعْض الفرصِ مع هذا على أمل إيجاد شيء أفضل. وقليلون جداً من أولئك الذين يَقُولونَ أنهم "بالتأكيد" لا يُريدونَ العمل سيرفضون كُلّ عرض قَدْ يقابلهم. الناس الذين يَقُولونَ أنهم "لا يَستطيعونَ إيجاد عمل" يَعْني أنّهم لا يَستطيعونَ إيجاد العمل الذي لديهم الاستعداد للعمل فيه. وأولئك الذين يَقُولونَ بأنهم "لا يُريدونَ العَمَل" يعنون أَنَّهُمْ لا يُريدونَ العمل بأي عمل قد يجدوه. في بَعْض الحالاتِ، لن يكون الاختلاف بين تلك الحالتين قابلاً للإدراك بالنسبة للمراقب الخارجي.

مُسْتَخْدَم، وغير مُسْتَخْدَم، وعاطل

المراقبون الخارجيون، الذين نَعتمدُ عليهم للقيام بهذا التمييز لنا، هم بَعْض موظّفي الحكومةِ الأمريكيةِ المدرّبون بعناية. إنّ البيانات الرسمية للبطالةِ الأمريكيةِ مَنْشُورة بمكتبِ إحصائياتِ العملِ (BLS)، وهو وكالة في وزارة العملِ الأمريكيةِ. ومصدر البياناتِ هو

مسحُ السكانِ الحالي, مسح بالعينة العشوائية للعائلات يُجريه مكتبَ إحصاءِ السكان نيابةً عَنْ مكتبِ إحصائياتِ العملِ. تشمل العيّنة حوالي 60000 عائلة، تم اختيارهم ليمثّلوا السكان كافّة، وتتم مقابلتهم شهرياً. (لَمْ يتم أُشتَقاق البيانات مِن الادّعاءاتِ، على نقيض ما يعتقده أناس عديدون، من أجل تعويضِ البطالة).

لكي يكون الشخص ضمن تقريرِ مكتب إحصائياتِ العملِ على الإطلاق، أولاً، يَجِبُ أَنْ يَكُونَ ضمن *السكانِ غيرِ المؤسساتيين. هذا هو مجموعُ أولئك الذين بعمر 16 عاماً أَو أكبر ولا يَستقرونَ في مؤسسة ما* ، كالسجن أَو المستشفى. أما أولئك الذين لم يتجاوزوا الـ 16 عاماً لَمْ يُحْسَبوا، مهما كانوا يعملون بشدّة، أَو مهما كانت شدة رغبتهم بالحصول على وظيفة ما. لكن أولئك الذين يتجاوزون الـ 65 مَحْسُوبون. بالتالي، فإن كُلّ شخص في السكانِ غيرِ المؤسساتيين يصنّف على أنه إمّا موظّف، أو عاطل، أَو لَيسَ في قوةِ العمل. لا يقدم تحديد من لا يكون مستخدماً مشاكل خطيرة. لكن ما الفرق بين شخص *عاطل* وآخر "لَيسَ في قوة العمل"، وبالتالي لَيسَ *موظّفاً* فحسب؟ طوّرَ مكتبُ إحصائياتِ العملِ معاييرَ دقيقةَ للتَمييز بين هاتين المجموعتين، ويَقِيسُ حجمَ كُلّ منها بثقة كبيرةِ. المقياس لَيسَ المشكلةَ. إنّ المشكلةَ هي أهميةُ التمييز، خصوصاً في ضوءِ التكاليفِ المتنوّعةِ والمتغيرةِ جداً بالنسبة إلى أناس معيّنين هم "لَيسوا في قوةِ العملَ" أَو كونهم عاطلون عن العمل رسمياً.

عدد السكان الكلي – عدد السكان أقل من 16 عاماً أَو المؤسساتيين = عدد السكان غير المؤسساتيين – عدد السكان الذين ليسوا في قوة العمل = قوة العمل – الموظفين = العاطلين

دعنا نَنْظرُ بشكل أقرب. لكي يُصنّفَ المرء في المسحِ البيتيِ كعاطل، عليه (1) أن يَكُونَ في فئة السكانِ غيرِ المؤسساتيين، (2) وأن يكون بدون وظيفة أثناء أسبوع المسح، (3) وأن يكون قد قام بجهود معيّنة للحصول على عمل في وقت ما أثناء الأسابيعِ الأربع السَابِقة، (4) وأن يكون متوفراً في الوقت الحاضر للعملِ. (الأشخاص الذين تم تسريحهم من العمل لكنهم أُخبروا بأنّه سيتم دعوتهم مجدداً خلال ستّة أشهر، أَو الذين يَنتظرونَ بَدْء عمل جديد خلال 30 يوماً، يُعتبرون عاطلين دون احتساب المعيارِ الثالثِ، الذي يَتطلّبُ أن يَكُونوا في بحث نشط عن الوظيفة). ناتج قسمة عدد العاطلين على قوة العمل ينتج معدّلَ البطالة الرسميَ، الذي يُشغل الصُحُفَ والنشرات الإخبارية عندما ينشرها مكتب إحصائياتِ العمل كُلّ شهر[7].

تفاصيل من هذا النوعِ لا تَجْعلُ القراءةَ مثيرةَ جداً. ولكن من المهم أن نَعْرف ما يتوجب على الناس فعله أَو عدم فعله لكي يوافقوا معايير مكتب إحصائياتِ العملِ بأن يَكُونوا عاطلين. ببساطة لا توجد طريقَة لفَهْم طبيعةِ، أو أسباب، أَو أهمية البطالةِ مالم نَعْرفُ شيئاً حول تكلفةِ كون الأشخاص عاطلينِ بالنسبة إلى أولئك الذين يقُومون باختيارات تؤدّي لاحقاً إلى أن يصبحوا عاطلين عن العمل.

قرارات سوقِ العمل

[1] بيانات عن عددِ الأشخاص الموظفين أَو العاطلين في أيّ رُبْع أَو شهر، يعدّلها موسمياً مكتب إحصائياتِ العملِ BLS. مما يَعْني أنّه قد تم تصحيحها لإزالة آثار الاختلافات التي سبّبتها العوامل الموسمية كليّاً – إغلاق المَدارسِ في يونيو/ حزيران، والتوظيف الإضافي في ديسمبر/ كانون الأول، والعُطَل الرئيسية، وهكذا. تتركنا التعديلات الموسميّة نَكتشفُ الاتّجاهات التي سَتُخفيها أَو تبالغُ فيها في حال أخرى التقلّباتِ الموسميّةِ الصافية. من أجل مُناقشة كاملة لعِلْمِ المنهج الإحصائيِ العامّ الموظف في تَخمين البطالةِ في الولايات المتّحدةِ، قم بزيارةِ الموقع الإلكتروني www.bls.gov

إنّ مفهومَ الاختيارِ مهم، لأن النظرية الاقتصادية تحاول أن توضح كُلّ السلوك كنتيجة لاختيارات مقيدة، بالطبع. طالما أنَّ الناس لَيْسَ لديهم مقدار قابل للإدراك أَو هامّ مِن الاختيارات في حالة ما، فإن النظرية الاقتصادية تمتلك القليل المفيد لتقوله حول سلوكِهم. في افتراض أنَّ البطالة تَنْتجُ مِنْ صنعِ اختيارات الناس، فنحن لا نفترض أنَّ كُلّ شخص لديه اختيارات جيدة، أقل بكثير من استمتاع الناسِ العاطلين بوضعهم. أن تختار يعني ببساطة أن تنتقي أفضل بديل متوفر، بناء على توقّعاتِ الشخص بخصوص التكاليف والفوائد النسبية. تحُثّنا طريقة التفكير الاقتصادية على تَوضيح التغييراتِ في الظواهرِ الاجتماعيةِ، من ضمنها التغيّرات في معدّلاتِ البطالة كنتائج للتغييراتِ في التكاليفِ والمنافعِ التي يتلقّاها أصحاب الأعمال والموظفين.

عدد السكان غير المؤسساتيين ...

يجعل تعريف مكتب إحصائياتِ العملِ BLS الاختياراتَ المعيّنة التي تُنتجُ الوضع المدعوّ بـ "العاطل" واضحة تماماً: (1) قرار للبحث عن العمل بشكل نشط، و(2) قرار لعدم قبول أيّ مِنْ فرصِ العمل المتوفرةِ. كلاهما بشكل واضح خيارات يصنعها الناس. يقف القرارُ الأولُ كشوكة تَقُودُ إمّا لأنْ تَكُونَ عاطلاً أَو أنْ تَكُونَ خارج قوة العمل. والقرارُ الثاني يُعلّم الشوكة التي تُؤدّي إلى العمل أَو إلى البطالةِ المستمرةِ. بالنسبة لعدد كبير من الناسِ، فقد تغيّرت إلى حدٍّ كبير المنافع والتكاليف المُتَوَقّعة للقراراتِ في تلك الشوكات في السَنَوات الأخيرة. وكنتيجة لذلك، فإن معدّلات بطالة معيّنة لا تَعْني ما كانت تعنيه قبل 50 أَو حتى 15 سنة.

معدّلات البطالة ومعدلات العمالة

يُلخّص الجدول 15-1 نشاطَ قوةِ العملِ في الولايات المتّحدةِ من عام 1950 حَتَّى نهاية عام 2000. تَظْهرُ معدّلاتُ البطالة لكُلّ سَنَة بعد "العدد العاطل" في العمودِ المعنون بـ " نسبة قوةِ العملِ". وإذا أدرت نظرك أسفل ذلك العمود، سَتُلاحظُ بأنّ معدّلَ البطالة يَرتفعُ ويَنخفض. تشير الزياداتُ المفاجئةُ عادة إلى ظهور فترات الركود الاقتصادي، والانخفاضات اللاحقة (والأبطأ) في المعدل تعْكسُ التحسّنَ مِنْ فترات الركود الاقتصادي. سَنَعُودُ لاحقاً إلى تلك العلاقةِ.

معدل البطالة = عدد العاطلين عن العمل / قوة العمل

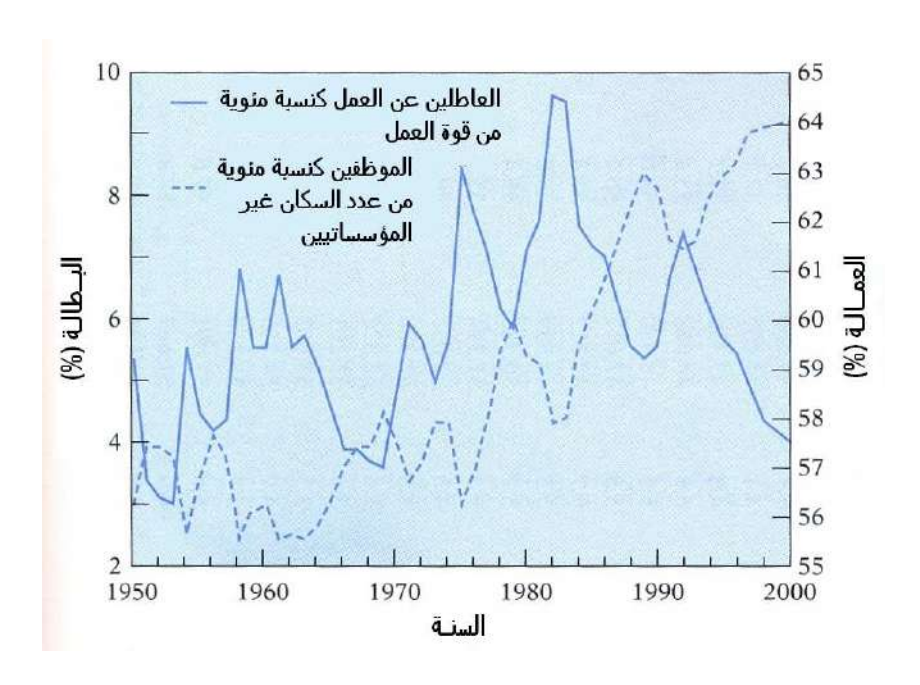
يُظهر الجدول شيئاً آخر يصوّره الشكل 15-1 بدرجة أوضح، وهو: تضارب ظاهر بين معدّلِ البطالة ومعدلِ العمالة. ليس الإثنان نظراء أَو صوراً مطابقة لبعضهم البعض. يُقارنُ معدلُ العمالة التوظيف مَع السكانِ. فهو يُظهر بأنّ النسبة المئوية للأمريكيين في عمر العمل الذين كان قد تم توظيفهم فيه فعلياً عام 1982، عندما كان معدّل البطالة 9.7 بالمائة، كانت أعلى من الذين تم توظيفهم عام 1953، عندما كان معدّل البطالة 2.9 بالمائة فقط. إنّ السببَ الأساسيَ لهذه الحقيقةِ المفاجئةِ هو أن المزيد مِن الناسِ أرادوا العَمَل عام 1982 مِنْهم عام 1953. ارتفعَت نسبة الاشتراكِ في قوةِ العملَ، التي تظهر في العمودِ الرابع كنسبة السكانِ غيرِ المؤسساتيين في قوةِ العملِ، بشكل جوهري في العقود الأخيرة. والسبب الرئيسي، كما يمكن أن تتوقع، كَانَ قرارَ المزيد من العديد من النِساءِ دُخُول قوةِ العملَ. لقد كان هناك في الحقيقة هبوط في نسبةِ الاشتراكِ في قوةِ العملِ مِن قِبل الذكورِ أثناء هذه الفترةِ، لكن تدفقَ الإناث إلى قوة العملِ عمل على أكثر من سدّ النقص فيه. وبينما كانت النساء تشكّل 377 مِنْ كُلّ 1000 مدني مُسْتَخْدم في الولايات المتّحدةِ في عام 1970، أصبحت النساء تشكّل 467 مِنْ كُلّ 1000 في يونيو/ حزيران من عام 2001. لو عَرفَ الناسَ في عام 1968، عندما كانت نسبة الاشتراكِ في قوةِ العمل أقل بقليل مِنْ 60 بالمائة، بأنَّه خلال 30 سنةِ سيصبح أكثر مِنْ 67 بالمائة مِنْ السكانِ غيرِ المؤسساتيين

معدل العمالة = عدد الموظفين / السكان غير المؤسساتيين

في قوةِ العمل، لكان من المحتمل أن يتوقع معظمهم معدّلَ بطالة مرتفع جداً لعام 2001. وكانوا سيصرّون على عدم وجود طريقة لأن يتمكن النظامَ الاقتصادي من خلق العديد مِن الوظائفِ الجديدةِ، خصوصاً مع الميل لأن تحلّ الآلات محَلّ الناسِ في كل مكان.

في نهايةِ الحروبِ النابليونيةِ، قامت فِرق من العُمّالِ الإنجليزِ، المعروفون بمحطّمي الماكينات، بالانتشار محطّمين الآلات باعتقاد منهم أن تلك المكائنِ سبّبتْ بطالةً. بالنسبة للبعض، هي تؤدي إلى ذلك، على الأقل في المدى القريبِ. إذا كُنْتَ مشغل لوحةِ مفاتيح هاتفِ قبل 75 سنة، فقد يؤدي اختراع وانتشار مكائنِ التحويل الآليةِ إلى سلب عملك. لكن ما كان لنظام الهاتف الذي يعمل الآن في الولايات المتّحدةِ أن يتَطوّر إذا لم تُركّب مكائن التحويل الآليةِ، لأن غالبية قوةِ العملَ في الولايات المتّحدةِ كانت ستَعْملَ لحساب شركاتِ الهاتفِ إذا كُنّا نَستعملُ النظامَ بالطريقَة التي يعمل بها اليوم لكن باستخدام التقنيةِ القديمةِ. تحلّ الآلات محل الناسَ، لكن الناسَ الذين يَتم استبدالهم يَستمرّونَ عادة ليَعملوا شيئاً آخر، وتقريباً يَتمتّعُ كُلّ شخصُ بالناتجِ الأكبرِ الذي يَنْتجُ مِنْ معدلِ الإنتاج المتزايدِ. تَرْجعُ حركاتُ شبه محطّمي الآلات بشكل دوري؛ لكن بالرغم من أن الطلباتِ (بالجمع) على العُمّالِ تتغير بشكل ثابت، يبدو أن تقديم المكائنِ ما زال يخْلق وظائفَ أكثرَ مما يحطّمُ. طالما أن حاجاتنا للسلعِ القابلة للإنتاجِ تَبْقى غير محققة، يَجِبُ أَنْ لا نَستنفذَ المهامَ المفيدةَ التي يؤديها الناس. لا يعكس أي ارتفاع في معدّلِ البطالة نمو ندرة الوظائفِ، بل بالأحرى التغيّرُ في التكاليفِ والمنافع المتوقّعةِ من البَحْث عن الوظيفة وقبُولها.

الشكل 15-1 **البطالة والعمالة في الولايات المتحدة**



الجدول 15–1 وضع عمالة السكان غير المؤسساتيين في عمر 16 عاماً وأكثر، خلال السنوات من 1950 إلى 2003 (الأرقام بالآلاف)

السنة	عدد السكان المدنيين غير المؤسساتيين	قوة العمل المدنية	النسبة المئوية للسكان غير المؤسساتيين في قوة العمل	التوظيف المدني	العدد غير الموظف	النسبة المئوية لقوة العمل	ليس في قوة العمل	الموظفين كنسبة مئوية من عدد السكان غير المؤسساتيين
1950	104,995	62،208	59.2	58،918	3،288	5.3	42،787	56.1
1951	104,621	62،017	59.3	59،961	2،055	3.3	42،604	57.3
1952	105,231	62،138	59	60،250	1،883	3	43،093	57.3
1953	107،056	63،015	58.9	61،179	1،834	2.9	44،041	57.1
1954	108،321	63،463	58.8	60،109	3،532	5.5	44،678	55.5
1955	109،683	65،023	59.3	62،170	2،852	4.4	44،660	56.7
1956	110،954	66،552	60	63،799	2،750	4.1	44،402	57.1
1957	112،265	66،929	59.6	64،071	2،859	4.3	45،336	57.1
1958	113،727	67،639	59.5	63،036	4،602	6.8	46،088	55.4
1959	115،329	68،369	59.3	64،630	3,740	5.5	46،960	56.0
1960	117،245	628،69	59.4	65،778	3،852	5.5	47،617	56.1
1961	118،771	70،459	59.3	65،746	4،714	6.7	48،312	55.4
1962	120،153	70،614	58.8	66،702	3،911	5.5	49،539	55.5
1963	122،416	71،833	58.7	67،762	4،070	5.7	50،583	55.4
1964	124،585	73،091	58.7	69،305	3،786	5.2	51،394	55.7
1965	126،513	74،455	58.9	72،088	366،3	4.5	52،058	56.2
1966	128،058	75،770	59.2	72،895	2،875	3.8	52،288	56.9
1967	129،874	77،347	59.6	74،372	2،975	3.8	52،527	57.3
1968	132،028	78،837	59.6	75،920	2،817	3.6	53،291	57.3
1969	134،335	80،734	60.1	77،902	2،832	3.5	53،602	58.0
1970	137،085	82،771	60.4	78،678	4،093	4.9	54،315	57.4
1971	140،216	84،382	60.2	79،367	5،016	5.9	55،834	56.6
1972	144،126	87،034	60.4	82،153	4،882	5.6	57،091	57.0
1973	147،096	89،429	60.8	85،064	4،365	4.9	57،667	57.8
1974	150،120	91،949	61.3	86،794	5،156	5.6	58،171	57.8
1975	153،153	193،775	61.2	185،84 6	7،929	8.5	59،377	56.1
1976	156،150	196،158	65.9	188،752	7،406	7.7	59،991	56.8
1977	159،033	199،009	66.5	192،017	6،991	7.1	60،025	57.9
1978	161،190	102،251	66.4	196،048	6،202	6.1	59،659	59.3
1979	164،863	104،962	66	198،824	6،137	5.8	900،59	59.9
1980	167،745	106،940	66.3	199،303	7،637	7.1	60،806	59.2

السنة	عدد السكان المدنيين غير المؤسساتيين	قوة العمل المدنية	النسبة المئوية للسكان غير المؤسساتيين في قوة العمل	التوظيف المدني	العدد غير الموظف	النسبة المئوية لقوة العمل	ليس في قوة العمل	الموظفين كنسبة مئوية من عدد السكان غير المؤسساتيين
1981	170،130	108،670	66.2	100،397	8،273	7.6	61،460	59
1982	172،271	110،204	66.6	199،526	10،678	9.7	62،067	57.8
1983	174،215	550،111	66.6	100،834	10،717	9.6	62،665	57.9
1984	176،383	113،544	66.8	105،005	8،539	7.5	62،839	59.5
1985	178،206	115،461	67.1	107،150	8،312	7.2	62،744	60.1
1986	180،587	117،834	67.1	109،597	8،237	7	62،752	60.7
1987	182،753	119،865	67.1	112،440	7،425	6.2	62،888	61.5
1988	184،613	121،669	67.1	114،968	6،701	5.5	62،944	62.3
1989	186،393	123،869	66.8	117،342	6،528	5.3	62،523	63
1990	188،094	124،787	66.6	117،914	6،874	5.5	63،262	62.7
1991	189،765	125،303	66.2	116،877	8،426	6.7	64،462	61.6
1992	191،576	126،982	65.9	117،598	9،384	7.4	64،593	61.4
1993	193،550	128،040	66.5	119،306	8،734	6.8	65،509	61.6
1994	196،814	131،056	66.4	123،060	7،996	6.1	65،758	62.5
1995	198،584	132،304	66	124،900	7،404	5.6	66،280	62.9
1996	200،591	133،943	66.3	126،708	7،236	5.4	66،647	63.2
1997	203،133	136،297	66.2	129،558	6،739	4.9	66،837	63.8
1998	205،220	137،673	66.6	131،463	6،210	4.5	67،547	64.1
1999	207،753	139،368	66.6	133،488	5،880	4.2	68،385	64.3
2000	212،577	142،583	66.8	136،891	5،692	4	69،994	64.4
2001	215،092	143،734	67.1	136،933	6،891	4.7	71،359	63.7
2002	217،570	144،863	67.1	136،485	8،378	5.8	72،707	62.7
2003	221،168	146،510	67.1	137،736	8،774	6	74،658	62.3

المصدر : مكتب العمل الإحصائي، التوظيف والمكتسبات، www.bls.gov/news.release/empsit.toc.htm

التكاليف والقرارات

تذكّرْ مُناقشتَنا في ملحق الفصلِ 14. يَجِبُ أَنْ نَكُونَ مهتمّين بالبياناتِ المَجْمُوعةِ. فكلفة أَخْذ عمل ما وكلفة عدم أخذه كلاهما سَيَختلفانِ إلى حدٍّ كبير من شخص إلى آخر، بالاعتِماد على مثل هذه العواملِ كالمهارة، والخبرة، والعُمر، والمسؤوليات العائلية، ومصادر الدخل الأخرى، وحتى قِيَم ومواقف الأشخاص الذين يحترم الشخص آراءهم.

خذ بعين الاعتبار حالةَ المراهقين الذين يَعِيشونَ مع عائلاتهم. فهم يُرِيدونَ الوظائف غالباً، وقَدْ يَبْحثونَ عنها بشكل نشط بأساليب تُؤهّلُهم للاندراجِ في رُتَبِ العاطلين عن العمل رسمياً. ولكن، إذا كانوا ملتحقين بالمدرسة حالياً، فهم متوفرون "في الوقت الحاضر" لعدد محدود جداً مِن الوظائفِ. إذا كانوا في العطلة الصيفيةِ، فلن يرغب أصحاب الأعمال بتعيينهم في الوظائفِ التي تَتطلّبُ الكثير مِن التدريب، لذا، فهم في الواقع لَيسوا "متوفرينَ" لهذه الوظائفِ أيضاً. وإذا أنهوا المدرسة الثانوية ويحاولون حسم أمرهم بالنسبة للكلية، فسَيَكُونونَ ممانعين لقبُول أيّ عمل يَتطلّبُ التزاماً. علاوة على ذلك، سَتَمِيلُ فرص العمل المتوفرة لهم إلى أن تكون غير جذابة نسبياً، لأن أصحابَ الأعمال لا يرغبون بدفع مبالغ كبيرة للمراهقين، الذين يَمِيلونَ إلى أن يكونوا غير مهرة، والذين سيتركون العمل قَبْلَ أَنْ يستعيد صاحب العمل تكلفة تدريبهم. لكن الشخص الذي يتلقى غرفة وطعاماً مجّانيين مِنْ الآباءِ يُمْكِنُه أَنْ يَتحمّل البَحْث عن عمل لوقت طويل، أَو أن يترك عملاً ثبت أنه غير مرضٍ ويَبْدأ البحث ثانيةً. سيبدو أيّ عمل بأن يظهر بكونه غير مرضٍ للمراهقين الذين يَكتشفونَ بأنّه يتوجبُ عليهم العمل بينما يحتفل أصدقاؤهم. عندما نضع كُلّ هذا سوية، نَرى بأنّ تكلفةَ القبول بعمل ما والاسْتِمرار فيه عالية بالنسبة لأكثر المراهقين، وأن تكلفة مُوَاصلَة البحث منخفضةٌ نسبياً. هَلْ يَجِبُ أَنْ نكون إما متفاجئين أو منزعجين، ثمّ، نكتشف أن معدّل البطالة بين الذين يتراوح عمرهم بين 16 إلى 19 سنة يعادل غالباً ثلاث مرات معدّل البطالة بين عامةِ السكان؟

ولأن فقدان الدخل هو التكلفة الرئيسية عادة لكون الشخص عاطلاً عن العمل، فمن المحتمل أن يعمل أيّ شيء يَعِدُ بالإبْقاء على دخلِ الناسِ بينما لا يَعْملون على زيادة معدّلَ البطالة. إذا قدّمنا تأمينَ بطالة إلى مزيد من العُمّال، ومدّدنا مدّةَ المنافعِ، وحللنا عموماً معاييرَ الاستحقاق، فلَنْ يُقنع هذا الأمر الناسَ بالوظائفِ ذات الأجر الجيد والمُرضيةِ جداً ليجدوا أنفسهم مُسرّحين لكي يَبْدأوا بسَحْب تعويضِ البطالةِ. على الهامش، على أية حال، تجعل معونات البطالة الأكثر كرماً الناسَ أقل تصميماً على التَمَسُّك بالوظائفِ الحاليةِ، وأقل تلهّفاً لقبُول وظائفِ أخرى جديدة، وبالتالي يَرْتفعُ معدّل البطالة. سيكون للارتفاع في عددِ العائلات متعددةِ الكسب نفس نوعِ التأثيرِ. عندما نَأخذ بعين الاعتبارُ تأثيرَ ضرائبِ الضمان الاجتماعي والدخلَ على المداخيل، بالإضافة إلى كُلّ التكاليف الأخرى المرتبطة بالعَمَل، يقلّ الحافز المالي لمكتسبٍ ثانٍ في إيجاد عمل جديد، عندما يفقد القديم، بشكل مثير. بل سيكون سلبياً أحياناً حتى تستنزف استحقاقات تعويضِ البطالة.

تذكّرْ، أيضاً، أنّ القراراتِ الاقتصاديةِ تَعتمدُ على التوقّعاتِ. يَدْخلُ الناسُ قوةَ العملَ لأنهم يَتوقّعونَ إيجاد عمل مرضٍ. إذا كان، لسبب ما، مستوى توقّعات العديد من المشتركين في قوة العمل مرتفع بصورة غير واقعية، ستكون النتيجة زيادةً في معدّلِ البطالة. لنفترضْ، على سبيل المثال، أن تنفتح فرص أكثر في عالمِ الأعمال للنِساءِ اللواتي يُردنَ دُخُول الإدارةِ. ستُقنع هذه الفرص المُحسَّنة نِساء أكثرَ للدُخُول أَو البَقاء في قوةِ العمل. ومن المحتمل جداً أن يسحب توقّع فرص المهنةِ الأكبر والأفضلِ للنساء العديد من النِساءِ الإضافياتِ إلى قوة العمل بشكل قد يرفع فعلياً معدّلَ البطالة النسائي. ستبقى البطالة مرتفعة حتى تُعدّل التوقّعات إلى الواقع – أَو حتى تلحق التوقعات بالواقع.

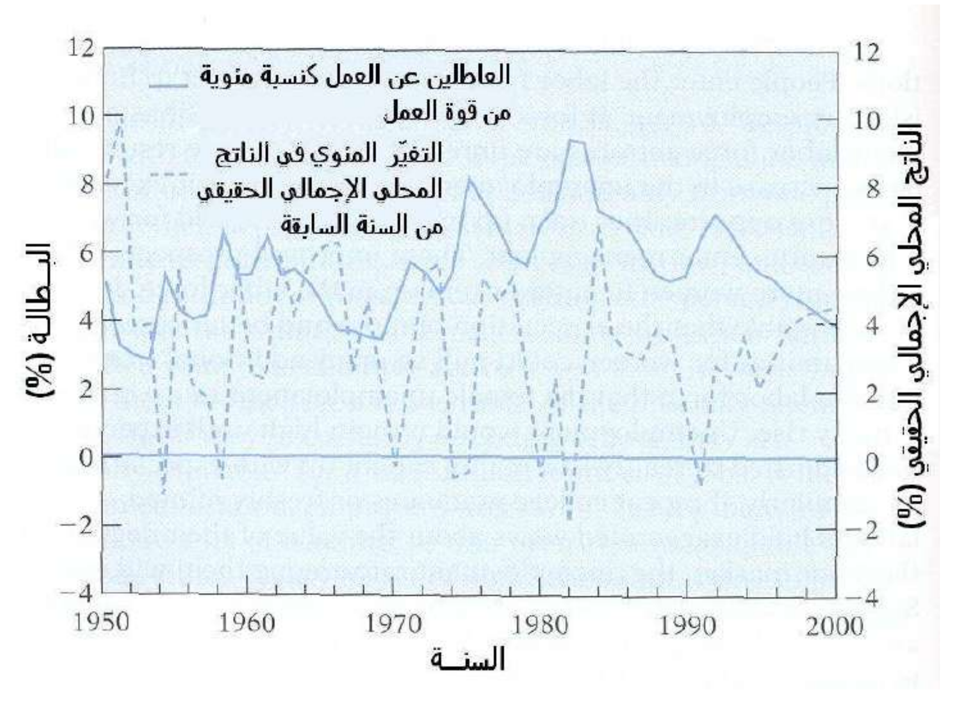
وبنفس الطريقة، إذا بالغَ خريجو الكلية الحديثون أَو المحامون حديثو العهد بوجهاتِ النظر حول قيمةِ درجاتِهم في سوقِ العمل، فسيرتفع معدّل البطالة بينهم. عمّال الفولاذ الذين تَعوّدوا على معدلاتِ أجور تساوي حوالي ضِعف الأجور المدفوعة عادة في التصنيع، سَيَكُونون بطيئين في قبُول العمل بأجور أقل عندما تتوقف الشركاتِ الفولاذيةِ، التي يعملون لحسابها، عن العمل. وهم لا يختلفون كثيراً عن أصحابِ البيوت الذين يَرْفضونَ الاعتقِاد بأن البيت الذي يُحاولونَ بَيْعه لَنْ يَتحرّكَ باتجاه السعرِ الذي يطلبونه. لذلك تتضاعف لافتات "للبيع" وتبْقى فترة أطول في سوق عقارات هابطة.

البطالة وفترات الركود الاقتصادي

يوضح الشكل 15-2 العلاقة بين فترات الركود الاقتصادي والبطالةِ. يَرتفعُ معدّلُ البطالة بحدّة مباشرة بعد بداية الركود . ثمّ يَهْبطُ عندما يبدأ التحسّن، لكن بشكل أبطأ بكثير دائماً من ارتفاعه. بعد ركود عام 1949 (لَيسَ مبيّناً في الشكل 15-2)، قلّل التحسّن القوي جداً، الذي أُثير في جزءٍ كبيرٍ بسبب الحربِ الكوريةِ، البطالة مِنْ 5.9 بالمائة في عام 1949 إلى 2.9 بالمائة بحلول العام 1953. ثم رفعه مجدداً ركود عام 1954 إلى 5.5 بالمائة، الذي هبط منه ببطئ حتى ركود آخر، الذي بدأ في الرُبْع الأخير لعام 1957، فرفعه بقوة إلى 6.8 بالمائة. ولم يكن لدى معدّل البطالة الوقت الكبير للسُقُوط قبل أن يرفعه ركود 1960-1961 مرةً أخرى. خفّض التوسّع الطويل بعد عام 1961 معدّلَ البطالة بشكل تدريجي إلى 3.5 بالمائة في عام 1969، حيث ضربه بعدها ركود 1970-1971 إلى 5.9 بالمائة.

لم ينزل التحسّن بعد عام1971 معدّل البطالة تحت 4.9 بالمائة، وفشل التحسّن بعد الركود العميق 1974-1975 في دَفْع النسبةِ تحت 5.8 بالمائة. وقد خلص عموماً طلابَ سوق العمل الأمريكيِ في منتصف الثمانينيات إلى نتيجة أن المعدّل "الطبيعي" للبطالةِ في الولايات المتّحدةِ هو بالقرب من مستوى الـ6 بالمائة. تُعرّف النسبة "الطبيعية" أحياناً بالنسبة الأقل التي يُمكن أن تهبط لها البطالة دون تَعجيل معدّلِ التضّخمَ. وفي أوقات أخرى، يوصف الأمر بشكل طليق أكثر كنوع مِنْ نسبةِ موازنةِ، النسبة التي سَتُؤسّسُ في غيابِ الصدماتِ المربكةِ، أَو النسبة التي تَعْكسُ أفضليات الناسِ المُعتَبَرةِ بين الاشتراك وعدم الاشتراك في قوة العمل وبين قبُول العمل والبحث عن شيء أفضل. عندما هبط معدّل البطالة إلى أقل من 6 بالمائة في عام 1988، نزولاً إلى 5 بالمائة في مارس 1989، تَوقّعتْ سلطات عديدة ارتفاعاً وشيكاً في نسبةِ التضّخم.

لقد ارتفعت نسبة التضّخم بعض الشّيء مِنْ عام 1989 إلى عام 1991. لكن التوسّعَ بعد 1991 دَفعَ معدّلَ البطالة بثبات إلى الأسفل حتى وصل انخفاض الـ 4.3 بالمائة في أبريل/ نيسان ومايو/ أيار 1998، كُلّه دون إلْهاب التضّخم. لقد كان هناك على الأقل نفس القدر من الخوف من الانكماش والتضّخمَ من ناحية المتكهّنين الاقتصاديين في النصف الأخير من عام 1998. ومنذ عام 1998، بقيت معدّلات البطالة ثابتة بالأحرى، مرتفعة قليلاً فقط إلى مستوى يونيو/ حزيران 2001، وهو 4.5 بالمائة. خلال هذه الفترةِ مِنْ البطالةِ المنخفضةِ، تستمر بيئة التضّخمِ المنخفض.



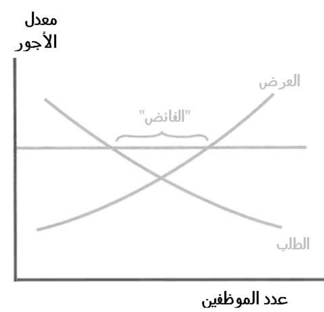
الشكل 2-15 **فترات الركود الاقتصادي والبطالة في الولايات المتحدة**

لماذا تستمر البطالة؟

لماذا ترتفع البطالة بحدّة في الركود، ثم تستمر بعناد بعض الشّيء بعد فترة طويلة من انتهاء الركود وبداية التحسن؟ قد لا يحتاج السؤال السابق إلى إجابة كبيرة. عندما ينحدر الطلب على ما تبيعه شركة ما بشكل مفاجئ وتبدأ الموجودات غير المُباعة بالصعُود، ستُحدد الشركة الإنتاجَ وتَبْحثُ عن طرق لتَشْذيب التكاليف. لأن تكاليفَ العملِ بشكل عام تشكّل جزءاً كبيراً مِنْ تكاليف الشركاتِ الحدية، يتم توقّع حركات التسريح والارتفاع في معدّلِ البطالة فقط عندما يبدأ الركود.

ولكن، لماذا لا يعود معدّل البطالة إلى مستواه قَبْلَ الركود عندما يُعيد الانتعاش الاقتصادي مستوى الناتجِ إلى ما كان عليه قَبْلَ أَنْ يَبْدأَ الركود؟ أحد الأسباب الواضحة هو أن تعيين الموظّفين يستغرق وقتاً أطول من تَسريحهم. فأولئك الذين فُصِلوا أثناء الركود لَنْ يقبعوا في بيوتهم منتظرين المكالمة الهاتفية التي تَدعوهم للعودة للعمل. سيبحث غالبيتهم عن وظائف، وسينتهي الأمر بالكثيرين بقبُول العمل البديلِ. لذلك، سيتعيّن على الشركة التي تُريدُ تَوسيع التوظيفِ ثانيةً خلال التحسّن أَنْ تبحث عن بَعْض الموظفين الجدد وأن تدرّبهم. ستكون العديد مِنْ الشركات ممانعة لعمَل ذلك حتى تتأكد بدقة بأن التحسّن أصيلُ. وسيميلون أكثر إلى تَزويد عمل الوقت الإضافي للموظفين الموجودين مِن إضافة أسماء جديدة إلى قائمةِ أسماء موظّفيهم. بَعْض الشركاتِ سَتَتعلّمُ أثناء الركود كَيفَ تؤدي عملاً أكثر مَع موظفين أقل. تُشجّعُ التوسّعاتُ الطويلةُ الشركات على استخدام أشخاص أكثر مِن الضرورة، وربما أَنْ تُصبحَ مهملة نوعاً ما حول استعمال المصادرِ بشكل كفوء. أما فترات الركود الاقتصادي، فهي تَخْلقُ بدورها حوافزَ قويةَ لتَخفيض "النفايةِ"، ولاقتِصاد القدر الممكن على الهوامش. لن يختفي التَعَلّم الذي يَحْدثُ أثناء الركود عندما ينتهي الركود، لذلك لن يُعاد استخدام بعض الموظفين الذين فُصِلوا أثناء الركود، أو استبدالهم، بَعْدَ أَنْ ينقضي الركود.

يقترح نموذج العرض والطلبَ المقدّم في الفصلِ 5 سؤالاً آخر: لماذا لا يعرض العُمّالُ الذين يَبْحثونَ عن الوظائفِ العَمَل بأجر أدنى؟ تمثّل البطالة فائض العملِ: المقدار المعروض أعظم من المقدار المطلوب. قد يخفّض الأجر الأدنى المقدار المعروض ويزيد المقدار المطلوب حتى يتم الوصول إلى أجر تصفية السوقِ. إذا تجاوز معدل إنتاج العامل الحدي الأجرَ المعروض، سيكون العامل قادراً دائماً على العمل. من ناحية أخرى، إذا تجاوز معدل الأجر الناتج الحدي للمستخدَم، سيكون من الصعب إيجاد عمل مالم يُعدّل معدل الأجر بالنزول. إذا قدّم



صاحب العمل أجراً أقل من قيمةِ ناتج العامل الحدي لتلك الشركة، سيجد أصحاب الأعمال الآخرينِ من مصلحتهم التَنَافُس على ذلك الموظف، وبالتالي تسليط ضغط صاعد على معدلِ أجر ذلك الموظف. يعمل سوق العمل، في هذه الصورةِ، بنفس الطريقة التي تعمل فيها كُلّ الأسواق الأخرى. ستميل تعديلات أصحاب الأعمال (المشترون) والموظفون (الباعة) في سوق العمل إلى مُسَاواة قيمة الناتج الحدي بمعدلِ الأجر وتصفية السوق.

لكن سوقَ العمل لا يعمل دائماً بالطّريقة نفسها كالسوق للسلعِ الزراعيةِ. هناك أسباب جيدة تدعونا لافتِراض أن فائض العملِ قَدْ ينتج في سوق العمل، للسببِ البسيطِ أنّ العديد مِنْ أصحاب الأعمال سَيُريدونَ دَفْع أجر (أجر كفاءةٍ) أعلى نوعاً مما قد يتطلّبه السوق. لماذا يَختارونَ فعل ذلك – عَدا عن أيّ إحساس بالكرمِ الذي قَدْ يُحرّكُهم؟ إذا دفعوا الأجر الذي يُصفّي السوقَ بالضبط، يُمْكِنُ للموظفين أَنْ يَتوقّعوا إيجاد عمل جديد جيد كالذي لديهم في حال اضطرّوا لترك العمل الحالي، طوعاً أَو كُرهاً. مما يعني أنه سيكون لدى الموظفين حوافزَ ضعيفةَ للعَيْش مع الإهاناتِ والإحباطاتِ، وحوافز قويةِ للمُبَالَغَة في فوائد العمل في مكان آخر.

ستكون النتيجة معدل مرتفع لعدد العمّال المستأجرين للتعويض عن المتخلفين، وهو أمر مكلف لأصحاب الأعمال حينما تكون تكلفة تدريب العُمّالِ الجدّدِ أكثر مِنْ بديهية. حتى إذا كان أصحاب الأعمال مَدفوعين بشكل خاص بالاهتمام بالنقطة الجوهرية، فهم يُريدونَ من موظفيهم أن يعتبروا عملهم الحالي شيء أفضل مِما يحتمل أَنْ يَجدوا في مكان آخر.

يقلّل ذلك الإقناع من ناحية الموظفين أيضاً ما يُدْعى بالـ "تَهرُّب". اسأل نفسك هذه الأسئلةِ: لماذا لا يجب على الموظف أن يفعل ما هو مطلوب منه فقط دون زيادة؟ أو أن يُظهر فقط مقدار الجُهد الذي يُمكن لصاحب العمل أن يراقبه؟ أو أن يُضيّعُ الوقت، ويَسْرق، وأن يُخرّب الشركة أيضاً إذا كانت فرصة كشفِه ضئيلة؟ سَيَكُونُ أحد الأسباب إحساس الموظف بالمسؤوليةِ الأخلاقيةِ. لكن ذلك الإحساس يُضعفُ بسرعة عندما يعتقد الموظفون، بوجود سبب جيد أو دون وجوده، بأنّهم لا يُعاملون بإنصاف. بعيداً عن أسبابِ الضميرِ, هناك سبب قوي لا يدفعهم للتصرّف بأيّ من هذه الطرق، وهو الاعتقادُ بأن الصرف من الخدمة سيكون مكلِفاً. ويكون الصرف من الخدمة باهظ الثمن عندما يُدفع للعمّال أكثر مِما تكلِّفه الفرصة. وبهذا نَرى مرةً أخرى أنّ القلق الصافي للدخلِ الصافيِ سَيُقنعُ العديد مِنْ أصحاب الأعمال بعَرْض أجر جدير بالتقدير فوق الأجرِ الذي يُصفّي السوق.

عندما يضرب الركود ويقلّ طلب الشركات على العمالة سويّة مع الطلبِ على المُنتَجِ الذي يَبيعونَه، سيكون لدى أصحاب الأعمال أسباب قوية لتَخفيض التوظيفِ بدلاً مِن الأجور. نادراً ما يستجيب الموظفون بلطف لتخفيضاتِ الأجور. وإذا لم يكونوا متّحدين مسبقاً، فمن المحتمل أن يفكّر الموظفون بشكل أكثر جدّيةً بأن يُصبحوا ضمن نقابة عندما تنكمش رواتبهم فجأة. وإذا كانوا يَعْملونَ ضمن عقد اتحادٍ، فقد يمنع العقد التخفيضات دون موافقة الاتحادَ , وهو الأمر المستبعد أن يوافق عليه الاتحاد حتى لو تم إقناعهم بأن تخفيض الأجور سيحافظ على فرص العمل، لأن اللوم الواقع على زعماء الاتحاد بسبب الأجور المنخفضة أكثر بكثير من التهليل للوظائفِ المُوَفَّرةِ. علاوة على ذلك، قد يتوقف العُمّال الذين يُفْصلونَ نهائياً من عملهم عن أَنْ يَكُونوا أعضاء في الاتحادِ، بينما يستمر أولئك الذين تم تخفيض أجورهم بأَنْ يكُونوا أعضاء ذوي أصوات في الاتحادِ. وسيصل صاحب العمل إلى استنتاجات مماثلة لأسباب مماثلة. حيث يمكن لقوة عمل مكونة من 90 موظف راضٍ أن تكون أكثر فعالية في الإنتاج مِنْ أخرى مكوّنة من 100 موظف ساخط تحمّلوا تخفيض 10 بالمائة في صافيِ أجرهم.

ما مقدار الضغط الذي يمارسه العمّال العاطلون عن العمل على معدلاتِ الأجور؟ جادلَ ماركس وآخرون بأنّ جيشاً احتياطياً من العاطلين خارج بابِ المصنعَ يُمكّنُ أصحاب الأعمال من الضَغْط على الأجور ضمن المصنعِ. مهما كَانَ الوضع في القرن التاسع عشر، يبدو ذلك الادّعاء مريباً ضمن الشروط القياسية في الدول الصناعية اليوم. فأصحاب الأعمال أكثر اهتماماً بكثير بأولئك الذين على قائمةِ الرواتب، الداخليون، مِنْ أولئك الغرباءِ الذين يوَدّونَ أَنْ يَتقدّموا قائمةَ الرواتب. قد يبدو هذا الأمر حقيقياً حتى لو كان لدى الغرباء طريقة ما فعّالة لإبْلاغ رغبتِهم بالعمل بأجر أدنى، وكان لدى أصحاب الأعمال أسباب مقنعة لتصديق هذه الرغبة. لكن لا يحتمل أن يُقابل أي من الشرطين. والانطباع هو أنّ معدلات الأجور سَتَرتفعُ أثناء التحسّن، وبذلك تُعيقُ بعض الشّيء نسبةَ توسّع العمل.

ستكون نتيجةَ كُلّ هذا فائض دائم للعمالة: سيبقى المقدار المعروض أعظم من المقدار المطلوب. وتُؤكّدُ التجربةُ العالميةُ للعمال تقريباً هذه النتيجة لفرضياتِنا المُخْتَلِفةِ. إذ أن عددَ الموظفين المحتملينِ الذين يَبْحثون عن عمل يُدرَكُ بشكل دائم تقريباً بأن يَكُونَ أكبرَ بكثيرَ مِنْ عددِ الوظائفِ التي يحاول أصحاب الأعمال ملأَها. وبصيغة أخرى، يتواجد هنا نَقْص مُزمن مِن الوظائفِ وفائض مُزمن مِن الباحثين عن العمل.

منحنى فيليبس

نشر اقتصادي يُدعى أ. و. فيليبس، عام 1958، دراسة بعنوان "العلاقة بين البطالةِ ونسبةِ تغييرِ معدلاتِ أجور المالِ في المملكة المتّحدةِ، 1861 – 1957"، وأطلق ولادة فكرة سرعان ما نمت لتصبح " منحنى فيليبس". أظهر فيليبس أن هناك علاقة مستقرّة خلال الفترةِ المدروسة بين معدّلِ البطالة والمعدل الذي يزيد عنده متوسط الأجرِ المالِي. فقد كانت البطالة أعظم عندما كانت معدلات أجور المال تَزِيدُ ببطئ أكثر، وهبطت في الفتراتِ التي كانت ترتفع فيها معدلات الأجور بسرعة، وهو الأمر الذي يَبْدو معقولاً جداً. فأثناء فتراتِ الطلب المرتفع على العمالة، سيميل أصحاب الأعمال إلى رَفْع معدلاتِ الأجور للحُصُول على وإبْقاء الموظفين المرغوب بهم. أما في فتراتِ البطالةِ العاليةِ، لن يتوجب على أصحاب الأعمال أنْ يَعْرضوا للعمالة بشكل نشط، وستزيد معدلات الأجور بسرعة أقل.

لكن، سرعان ما مُدّد النقاش ليقترح أنه يمكن للبطالة أن تُخَفَّض عن طريق تَوليد نسبة تضخّمية مِن الزيادةِ في أجورِ المالِ من خلال سياسات توسعية نقدية وضريبية، التي ترفع بدورها كُلّ الأسعار. يُفيدُ منحنى فيليبس لهذا النقاش الأخير ليُظهر أنّ هناك تناوباً عامّاً بين التضخّمِ والبطالةِ، بأن يكون بالإمكان الحصول على الأقل من أحدهما عن طريق قبول الأكثر من الآخر.

والاستنتاج لا ينتج مِنْ بيانات أ. و. فيليبس أَو مِن الانعكاسِ على أسبابِ التضخم والبطالةِ. والانطباع العام بأنه باستطاعة صُنّاع القرار السياسي في الحكومة أَنْ يُخفّضوا معدّلَ البطالة عن طريق التسبب بتضخّم متعمّد، هو أمر خطير جداً.

قد يكون حقيقياً أن يُحتمل جرّ الأسعار والأجور صعوداً عندما يقترب الاقتصاد من التوظيفِ "الكاملِ". يَحتوي النظامُ الاقتصاديُ دائماً على الكثير مِن الحركةِ الداخليةِ: تنمو بَعْض الصناعات، وأخرى تهْبط، وترتفع شركات وتَسْقطُ أخرى، ويتم تقديم تقنيات إنتاج جديدة، وتتغير تركيبة الطلب، ويدخل الناس قوة العمل ويخْرجون منها. لذلك، يجب أن تُجذب المصادر باستمرار إلى وظائف معيّنة من خلال عرضِ شروطِ التوظيفِ المقبولةِ. لكن أصحاب الأعمال والموظفون لا يملكون معلومات مثالية. يتوجب عليهم أَنْ يَبْحثوا عمّا يُريدونَ وأن يَتحمّلوا تكاليفَ ذلك البحثِ.

تكون تكلفة إيجاد عمل في فترةِ البطالةِ المنخفضة، في المعدلِ، أقل على الموظفين مِن تكلفتها أثناء فترةِ البطالةِ المرتفعةِ. لذلك سيكون الموظفون أكثر استعداداً للاستغناء عن عمل يعتقدون أن الأجر فيه غير مرضٍ ويَبْدؤونَ البَحْث عن آخر. وبالتالي سيجد أصحاب الأعمال صعوبة في تَخفيض الأجورِ. وتكون تكاليف البحث على أصحاب الأعمال أعلى في فتراتِ البطالةِ المنخفضةِ. ولذلك سيعرض أصحاب الأعمال أجوراً أعلى مما قد يرغبون بعرضه في ظرف آخر لكي يَتجنّبوا إجراء بحث شامل ومكلف عن مستخدمين جدد يُريدونهم، ولتَخفيض خطرِ خسارة الموظفين الحاليين، الذي سَيَكُون استبدالهم مكلفاً. وتنطبق نفس الحجّةِ على الأسعارِ في أسواقِ المُنتَجِ. عندما يعمل الاقتصاد بشكل قريب من القدرةِ، قَدْ يَكُون من الصعب الحُصُول على التجهيزاتِ الإضافيةِ في الوقت المناسب، وبالتالي قد يرغب المشترون بعَرْض أسعار أعلى بدلاً مِنْ البَحْث عن مصادر بديلة للتموين. وفي فترة البطالةِ المرتفعة والطاقة الفائضةِ الكبيرةِ، سيحلق الباعة الأسعارَ، لأن إيجاد المشترين أصعب.

تظهر النتيجة نفسها مهما اختلفت طريقة نظرنا إليها. يعزّز توظيفُ "السحبِ" زحفاً صاعداً في الأسعارِ والأجورِ؛ وتشجّع فترات البطالةِ الكبيرةِ والطاقة الفائضةِ انجرافاً تحتياً في الأسعارِ والأجورِ.

تُؤكد الحجّة الأساسية على أنّ اتّجاهَ الانجرافِ في حركاتِ الأجر والسعر هي رَدّ على الشدّةِ أَو الارتخاء في الأسواقِ. بكلمات أخرى، مستوى العمالة هو السبب، وحركة السعر – الأجر هي الأثر. لَكنّنا لا نَستطيعُ أن نفترض أنه بما أنّ العمالة الكاملة تسبب

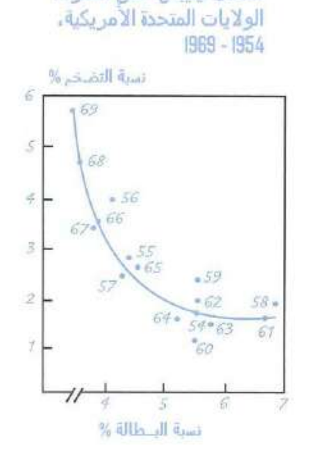
التضّخم، فإن التضّخم سَيَجْلبُ عمالة كاملة. عندما يكون هناك حشد كبير في لعبةِ كرةَ السلة، تَرتفعُ درجةَ حرارة الجمنازيومَ بسبب حرارةِ الجسمِ؛ لكن القسمَ الرياضيَ لا يَستطيعُ تَشكيل حشد يَحضر لمُشاهدة فريق كرةِ سلة خاسرِ عن طريق رفع حرارة الجمنازيوم أكثر من اللازم.

تخفيض البطالة بالوهم:

التضّخم وتضليل العمالة

رغم ذلك، فمن المحتمل أن تُخفّض سياسة تَصعيد التضّخم المتعمّدة نسبةَ البطالةَ – بشكل مؤقت. يُصبح الناس في قوةِ العمل عاطلين لأنهم لا يَجِدونَ فرصَ العمل التي يدركون أنها جذّابة بما فيه الكفاية. تجعل سياسة التضّخمِ المتعمّدِ فرصَ العمل لتَبْدو أكثرَ جاذبية عن طريق رَفْع عروضِ معدلات أجر المال التي يقدمها أصحاب الأعمال. وبهذه الطريقة قد يُخفِّض التضّخم البطالة. لكن عروضَ معدلِ الأجر الأعلى تبدو فقط أكثر جاذبية. طالما لا يُدرك الموظفون المحتملون أنّ فرصَ العمل التي يقبلون بها الآن ليست في الواقع أفضل مِن الفرصِ التي رَفضوها سابقاً، سيرتفع التوظيف حقيقة. لَكنَّه سَيَتراجعُ بعد ذلك إلى الأسفل حيث مستواه السابق عندما يَكتشفُ الموظفون ما يَحْدث: وهو أن ذلك التضّخم يَخْلقُ وهمَ عروضِ الأجرِ الأكثرِ جاذبيةً. لن يحدث تخفيض دائم في البطالة، لكن الاقتصادَ سَيَمرُّ بتضّخم أكثر سرعةً.

لقد سبق واقتبسنَا مِن ف. أ. حايك حول الآثارِ بارزة التحريف للتضخم في الفصلِ السابقِ. وهذا اقتباس آخر، مع الرجوع إلى تأثيرِ التضّخمِ على سوق العمل:



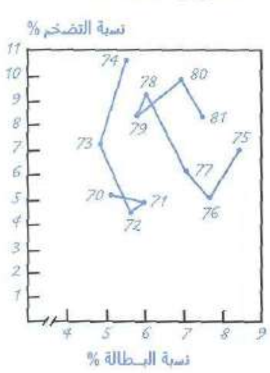
> النتيجة الرئيسية . . . هي أنه كلما استمر التضّخم فترة أطول، زاد عدد العُمّالِ الذين تَعتمدُ وظائفهم على *استمرارِ* التضّخمِ، غالباً نفسه في *التعجيل* المستمر لنسبةِ التضّخمِ – ليس لأنهم ما كَانوا ليجدوا عملاً لولا التضّخم، ولكن لأنهم سُحِبوا بالتضّخمِ إلى وظائف جذّابة *بشكل مؤقت*، التي ستختفي ثانية بعد تَبَاطُؤ أَو توقف التضّخم.

بعد ذلك تدعو سياسة مدروسة لمتابعة البطالةِ الأقل بسبب قبُول معدل التضخم الأعلى للاستمرار في رفع نسبةِ التضّخمَ لكي يتوقّع العُمّال أقل مِنْ معدلِ التضخم الفعلي دائماً. وبهذه الطريقة يُمْكِنُ دفعهم لكي يبالغوا باستمرار في تقدير القيمة الحقيقيةِ للأجور الماليةِ التي تُعْرَض عليهم. وإلاَّ، فالسياسة تَفترضُ أنّ الموظفين يُعيرونَ انتباهاً خاصّاً لمعدلاتِ أجور المالِ، وليس للنِسَب الحقيقية للأجور أبداً. إن هذه فرضية معقولة بشكل سطحي، لأننا نَعْرفُ بأنّ موظفون قليلون يَستشيرونَ آخر التغييراتِ في مؤشّر أسعار المواد الاستهلاكيةِ قبل أن يقرّروا ما إذا كان الأجر المعروض كافياً. يَنْظرونَ إلى معدلاتِ أجور المالِ، ومعدلات الأجور الإسمية. لَكنَّهم يَتعلّمونَ أيضاً بعد فترة بأنّ أجورهم تَشتري أقل، ويُعدّلونَ فهمَهم للقيمة الحقيقية لمعدل الأجر.

لا يُمكن للسياسة أنْ تُبْنَى، خصوصاً في مجتمع حرّ وديمقراطي نسبياً، على افتراض أنه يمكن خداع العُمّال بشكل دائم. يتعلّم الناس مِن التجربةِ، وحتى لو لم يكونوا قد أعطوا اهتماماً كبيراً، فمن المحتمل أنْ يُعلِمهم أخرون في النهاية. لقد بدا الوجود الآني للبطالةِ العاليةِ مع التضّخمِ السريعِ جداً في الولايات المتّحدةِ في السبعيناتِ ليَكُونَ دليلاً على أنّ الناسِ تَعلّموا بسرعة كَيفَ يُميّزون بين زياداتِ الأجور الإسمية والفعلية المجرّدة. عندما يبدأ الموظفون بالتسليم بالتضّخم المستمر، لَنْ يعانوا مجدداً مِنْ وهمِ أن الأجور الماليةِ والأجور الحقيقية هما الشيء نفسه.

ولكن، لنفترض أن حكومة ما جرّبت هذه الطريقة، اكتشفَت أنّ سياسة التضّخمِ المتعمّدِ لا تَستطيعُ فعلياً أَنْ تُخفض البطالة، وقررت التخلّي عن هذه السياسةِ. ولنفترض أن الحكومةَ كَانتْ تُسبّبُ التضّخمَ عن طريق تَطبيق الحافز الماليِ والنقديِ، وقررت التخفيف

بعد ذلك. بعد فترة طويلة بعض الشيء، سيتوقف الإنفاق الكليّ عن الزيَادَة السريعة، ولن يتمكن المنتجون مِن البَيْع بالأسعارِ التي تَوقّعوها. ستبدأ الموجودات بالصُعُود، و سيُقلّص الإنتاج، وسترتفع البطالة. في النهاية، سيتعلّم الباعة أَنْ لا يَتوقّعوا مثل هذا الارتفاعِ السريعِ في الأسعارِ، وسيُعدّلونَ الأسعارَ التي يطلبونها للأسفل والأسعارَ التي يَعْرضونَ دَفْعها للمساهماتِ. ستنتعش المبيعات بعد ذلك، وستهبط الموجودات، وسيبدأ الإنتاج مجدداً، وستقل البطالة (ببطء). ولكن لَنْ يَحْدثَ هذا كله خلال أسبوع أَو حتى شهر. قد تكون البطالة الأعلى، التي رُبَما تَنْتجُ مِنْ محاولةِ إبْطاء معدلِ التضخم المؤقت، لكن المؤقت يُمكنُ أَنْ يَكُونَ وقتاً طويلاً لأولئك الذين تم فصلهم.


منحنى فيليبس "ليس حسن السلوك": الولايات المتحدة الأمريكية، 1970 - 1981

ما ينتج عن كل هذا هو أنّه إذا كان المعدّل السائد للبطالةِ قريباً من المعدّلِ "الطبيعيِ" للبطالةِ، فستعمل السياسات الحكومية المصممة لرَفْع الناتجِ وتَخفيض البطالةِ بزيَاْدَة الطلب الكلي فقط إذا نجحت في خَلْق التوقّعاتِ الخاطئةِ من ناحية الجمهورِ. من المحتمل أن يكون هذا الأمر قد حَدثَ في النِصْفِ الأخيرِ من الستّيناتِ. رَفعت السياساتُ التوسعية المالية والنقدية الناتج وخفضت البطالة، لأن الجمهورَ لَمْ يَعْرفْ حقيقة ما يجري واستمر بتقليل تقدير النسبة التي سترتفع عندها التكاليف والأسعار كنتيجة للسياساتِ الحاليةِ. ولكن، فهم الناس في النهاية ما يَحْدث، وقاموا بتعديل توقّعاتهم وسلوكهم. في السبعيناتِ وأوائلِ الثمانيناتِ، أحدثت سياسات توسعية أكثر للطلب الكلي تضّخماً سريعاً بدرجة أكبر، ولكن رافقه هذه المرة معدّلات عالية للبطالةِ. مجرّد أن أدرك العامّة، أحدثت سياسات الطلب الكلي التوسعية أكثر بقليل من معدل تضخم أسرع.

سياسات سوق العمل

هناك الكثير من النقاش الدائر بين الاقتصاديين، بالإضافة إلى السياسيين، والناس عامّة حول ما يُمكن للحكومة فعله، وما يجب عليها فعله للمحافظة على معدل البطالة وتخفيضه. ينبثق معظم الجدال من الحقيقة البسيطة بأننا لا نعرف فعلياً ما يُمكن أن تكون عليه نتائج بعض السياسات. وسبب آخر للخلاف هو أنه نادراً، أو أبداً، ما تجني السياسات الحكومية النتائج التي كانت تنويها فقط.

يدعم إجماع قوي وجهةَ النظر التي تقول بأنّ الحكومة يُمْكِنُ أَنْ تُسيطرَ على معدّل البطالة طالما أنَّ باستطاعتها أَنْ تَمْنعَ أَو تُخفّضَ تلك التقلّباتِ في معدل النمو الاقتصادي الذي يُعْرفُ بالدورة الاقتصادية. إنّ القضايا محل النزاع هي قدرة وحتى رغبة (كما سَنَرى في الفصلِ 20) المسؤولين الحكوميين لتَثبيت معدل النمو الاقتصادي.

كما يدعم إجماعٌ قوي موقف أنّه يُمكن للحكومة أَنْ تُخفّض معدّلَ البطالة من خلال سياساتِ سوق العمل الملائمةِ. ولكن الإجماع أقل بكثير حول ما يجب أن تكون عليه تلك السياسات. يُفضّلُ الجميع البرامج التدريبية التي تَنْجحُ في تَجهيز الأشخاص الذين فَقَدوا وظائفَهم بالمهاراتِ ذات العلاقةِ التي تُمكّنُهم من إيجاد وظائف جديدة. لسوء الحظ، فإن البرامج التي تَنْجحُ في عمل هذا الأمر على أي نطاق واسع، أي أن تستطيع حقيقة توظيف أناس عديدين في وظائف جديدة قد يكونوا استمروا لولاها بكونهم عاطلين، نادرة كجدارتها بالثناء.

من المنطقيّ افتِراض أن بإمكان الحكومة أَنْ تُخفض معدّلَ البطالة بإلْغاء تعويضِ البطالةِ. وهو الأمر الذي سيَرْفعُ تكلفة كل عامل مفصول للبَحْث عن عمل جديد، وسيُقصّرُ مدة البحثِ. يُمكنك أن تَبْني حججَكَ السياسيةَ والأخلاقيةَ الخاصةَ ضدّ مثل هذه الخطوةِ. لكن الخلاف الاقتصادي هو أن البحث عن المصادر الثمينة لفترة وجيزة هو كالبحث لفترة طويلة جداً، أمر مِضياع.

ولأن جزء كبير من البطالة، وخصوصاً تلك التي خلقتها فترات الركود الاقتصادي، هو نتيجة للتوقّعاتِ الخاطئةِ، فيُمكن للحكومة أن تُخفّض معدّلَ البطالة بتَحسين نوعيةِ المعلوماتِ المتوفرة لصانعيِ القرارات الاقتصادية. ولكن، هَلْ يختلف هذا الأمر كثيراً عن القول بأنّنا يُمْكِنُ أَنْ نزيد نسبةَ التخّرجِ من المدرسة العليا بتَحسين نوعيةِ تعليمِ المدرسة العليا؟ ربما يكون الأمر مختلفاً – على

الأقل إذا كان الانتِقال والسياسات الحكومية المتقلّبة هي نفسها مصدراً رئيسياً للريبة التي يُواجهُها صانعو القرارات الاقتصادية.
حتى عندها، نُترك بسؤال: كَيفَ نمْنعُ الحكومة المتجاوبة إلى الانتخابِ القادمِ مِن متابعة السياساتِ المتحرّكةِ والمتقلّبةِ؟.
يختلف ما ندعوه بسياسات سوق العمل كثيراً بين الأممِ. وكذلك معدّلات البطالة، حتى بعد أن تم تعديلها لتأخذ بعين الاعتبار الطرقِ المختلفة التي تُحسب بها. كَانَ معدّل البطالة في إسبانيا عام 1994، وقد حُسبَ بنفس الطريقة التي نستعملها تقريباً في الولايات المتّحدةِ، 24 بالمائة. وكان جزء من ذلك نتيجة للركود في عامي 1991 و 1992. لكن معظمه كَانَ نتيجة السياساتِ الحكوميةِ التي، على سبيل المثال، ثبّطَت عزيمة أصحاب الأعمال الإسبانَ مِنْ توظيف العُمّالِ الجددِ عن طريق جعل فصل أي شخص أمراً شبه مستحيل. وتبدو سياسات سوق العمل التي تَحْمي الأجور العالية حالياً، والعُطَل الطويلة، والمنافع الكبيرة للعُمّالِ الموظفين في ألمانيا وفرنسا عالية التقييم من قِبل الناخبين في هذه البلدانِ. إذا استطاع كل شخص أَنْ يُوافقَ على المدى الذي تكون فيه معدّلات البطالة العاليةِ بعناد في كلا البلدينِ نتيجة لهذه السياساتِ، التي دون شكّ تُخفّضُ كميةَ العملِ التي يطلبها أصحاب الأعمال الألمانِ والفرنسيينِ، لربما يكون من الممكن أَنْ تتم مُناقشة بنّاءة حول منافعِ وتكاليف مثل هذه السياساتِ. ولكن يُمكن أن تُحلَّ بعض الخلافات الاقتصادية المهمة بشكل واضح، وهو ادّعاء لَن يُفاجئَك عندما تُدركُ بأَنّ أيّ قضية يُمْكِنُ أَنْ تُحلَّ بشكل واضح سَتَتوقّف عن تَوليد خلاف مهم.

نظرة سريعة

العديد مِنْ أولئك الذين لَمْ يُستَخدموا ليسوا في قوةِ العمل وبالتالي فهم غير عاطلين.
الفرق بين أولئك الذين لَيسوا في قوةِ العمل لأنهم لا يُريدونَ أيّ عمل متوفر وأولئك الذين في قوةِ العملَ لكنهم عاطلون عن العمل لأنهم لا يَستطيعونَ إيجاد عمل يرغبون بقبوله لَيسَ واضحاً وضوح الشمس دائماً.
يعدّ مكتبُ إحصائياتِ العملِ العاطلين كُلّ أولئك غير الموظفين حالياً، والذين يبحثون عن عمل بشكل نشط، أَو يَنتظرون بدء العمل أَو العَودة إلى العمل. سيعتمد كلا القراران، دُخُول قوةِ العملَ وعدم قبول عروض عمل معيّنةِ، على تخميناتِ الناسِ للفوائدِ النسبيةِ للفرصِ البديلةِ.
لا تعكس معدّلات البطالة المختلفة لمجموعاتِ السكانِ المختلفة الاختلافات في الطلبِ لخدماتِ عملَ الناسِ في تلك المجموعاتِ فقط. بل تعْكس أيضاً التنوعات في التكلفةِ على الناسِ المختلفينِ للبَحْث عن العمل، وقُبُوله، والاحتِفاظ به.
أصبحت معدّلات البطالة في الولايات المتّحدةِ أعلى عموماً بعد عام 1970 بالمقارنة مع معدّلاتِ البطالة في الخمسيناتِ والستّيناتِ. لكن معدلات المشاركة في قوة العمل ومعدلات العمالة ارتفعتَا لمستويات عالية جداً أيضاً بعد عام 1970. توحِ معدّلاتُ البطالة الأعلى المقترنة بمعدلاتِ العمالة الصاعدة إلى أنّ المنافعَ والتكاليف المتوقّعةَ مِن الانضمام إلى قوةِ العملَ والبقاء كعاطلين كانت تَتغيّرُ في السَنَوات الأخيرةِ بالنسبة للعديد مِنْ أعضاء السكانِ غيرِ المؤسساتيينِ.
تَختلفُ أسواقُ العمل عن أسواقِ السلع في نواحٍ مهمة، من ضمنها البعضِ الذي يُسبّب أن يصبح مقدار العمالة المعروضة أكبر بشكل مزمن مِن الكميةِ المطلوبة، بشكل أساسي لأن العديد مِن أصحاب الأعمال لديهم حوافز قوية لعَرْض معدلاتِ أجور أعلى مِنْ النِسَبِ التي تُصفّي السوق.
خَلقت الأحوال الاقتصادية التي تَخْلقُ الأسعار المتصاعدةَ ومعدلات البطالة الهابطةَ الاعتقادَ المريبَ بأن معدّلَ البطالة يُمْكِنُ أَنْ يُخفّض بالسياساتِ التي تَزيدُ معدلَ التضخم. سيختفي أي تأثير إيجابي للتضخم على التوظيف عندما يدرك العُمّال أنّهم أخطؤوا في الهبوط المجرّد في قيمةِ النقود بمعدلات الأجر الحقيقي الأعلى.
بالرغم من أن كُلّ الاقتصاديين قد يَقْبلون بأنّ سياساتَ سوق العمل للحكوماتِ يُمْكِنُ أَنْ تجعل معدّلات البطالة الوطنية أعلى أَو أقل، إلا أن الاتفاق قليل على السياسات المحددة التي قد تقلل في الحقيقة معدلات البطالة، والتي تكون مقبولة سياسياً.

أسئلة للمُناقشةِ

هَلْ يَجِبُ أَنْ يُصنّف الأفراد الوهميون الذين صرّحوا بكلّ من البياناتِ التالية كعاطلين عن العمل أَم كمن هم خارج قوة العمل؟

"تركت عملي، وسأَبْقى عاطلاً حتى أَجد عملاً يدفع 1,000 دولار مقابل 10 ساعات مِن العملِ أسبوعياً".

"تم فصلي الشهر الماضي. كَانَ لدي عمل عظيم كمستشار تسويقي في سلسلة منح امتيازات. دفعوا لي 1,000 دولار أسبوعياً لما يقارب 10 ساعات عمل. سَأَستمرُّ بالبحث حتى أَجد عملاً آخر مثل ذلك العمل".

"قرّرتُ أنه لم يعد باستطاعتي أَنْ أَكُونَ جزءاً من نظام يستند على العنفِ والاستغلالِ، لذلك تركت عملي. أَبحث الآن عن وظيفة مهندس لا تتطلّب مني دَعْم المنشأة الصناعية العسكرية".

"عندما سرّحوني من العمل، اعتقدتُ أنّني أستطيع أَنْ أَجِدَ عملاً آخرَ جيد بسهولة. لكنني لا أَهتمُّ الآن. سأقبل أيّ عمل على الإطلاق يَدْفعُ لي ما كُنْتُ آخذه".

"كُنْتُ عاطلاً عن العملُ لستّة أشهر، وأَنا يائس جداً. سأفعل أي شيء قانوني لأوفر لقمة العيش لعائلتي. ولَكن لدي زوجة مريضة وخمسة أطفال صغار، لذلك لا أَستطيعُ أن أقبل بأيّ عمل يَدْفعُ أقل مِنْ 500 دولار أسبوعياً".

"يمكنني أَنْ آخذ أي وظيفة من دزينة وظائف غداً. لَكنّني لا أُريدُ ذلك. فأَنا مؤهّل لثلاثة شهور أخرى مِنْ تعويضِ البطالةِ، لذلك سَآخذُ الأمور بروية فقط حتى تنفذ الإيصالات. أوه، لكن إذا ظهر شيء جيد جداً، فسآخذُه بالطبع".

"أستطيع أن آخذ أي وظيفة من دزينة وظائف غداً. لَكنّني لا أُريدُ ذلك. فأَنا مؤهّلُ لثلاثة شهور أخرى مِنْ تعويضِ البطالةِ، لذلك سَأَقْضي وقتَي بالبحث الجيد فقط. سَأَستعملُ تلك الشهورِ الثلاثة لإيجاد أفضل عمل يُمْكِنُ أَنْ أحصل عليه".

لم توجد البطالة بتعريفها في الاتحاد السوفيتي السابق، حيث اعتبرت البطالة متناقضة تماماً مع الاشتراكية. على أية حال، لم يكن الأمر مسألة تعريف فقط. كان هناك العديد من الوظائف نسبة إلى العُمّال، مما دعا برافدا ، صحيفة الحزب الشيوعي، إلى الحَثّ على إقرار القوانينِ التي تمْنعُ تَرْك العمل دون سبب كاف وتُخضعُ العُمّال سليمو الجسم للاعتِقال إذا كَانوا عاطلين عن العمل لمدة تزيد عن الأسبوعين. كَيفَ تعتقد أن الاتحاد السوفيتي أبقى على فائض من الوظائف، بينما تَبْدو الولايات المتّحدة دائماً بفائض من العُمّالِ؟

جونز صانع أدوات وقوالب يكسب 30 دولاراً في السّاعة، تم فصله فجأة.

يَتردّدُ على مكاتبِ التوظيف، ويَقْرأُ إعلاناتَ الموظفين، ويُتابعُ دلائل حول وظائف صناعة الأدوات والقوالب منذ أسبوعين. هل هو عاطلٌ عن العمل أثناء هذه الفترة، بمقياس مكتب إحصائيات العمل BLS للبطالة؟

عُرض عليه في نِهايةِ الأسبوعين وظيفة قيادة شاحنة خبز تدفع له 9 دولارات في السّاعة، فرفضه. هَلْ هو عاطل عن العمل؟

استلم عرض عمل كصانع أدوات وقوالب في مدينة على بعد 125 ميلاً. ويَرْفضُه لأن أبناءه المراهقينَ لا يرغبون بتَغيير مدارسهم العليا. هَلْ هو عاطل؟

بعد ثلاثة شهورٍ مِن البحث، تثبط عزيمة جونز ويَتوقف عن البحث. هَلْ هو عاطل؟

في أبريل/ نيسان من عام 1998، هبط معدّل البطالة الرسمي في الولايات المتّحدةِ إلى 4.3 بالمائة، وهو أدنى معدل وصل إليه منذ فبراير/ شباط من عام 1970. اختبرْ فَهْمكَ للتعاريفِ التي يستعملها مكتبِ إحصائياتِ العملِ في تَقديم تقرير للبياناتِ المجموعة في استطلاعاتِه البيتيةِ الشهريةِ بأن تمَلأ الفراغات في الجدولِ التّالي. تُشيرُ الأرقامُ إلى آلافِ الأشخاص وبيانات معدّلة موسمياً حتى يونيو 2004.

عدد السكان غير المؤسساتيين 223،196

التوظيف 139,031

عدد الذين ليسوا في قوة العمل 75,916

قوة العمل ________

عدد العاطلين عن العمل ________

معدل البطالة ________

معدل العمالة ________

معدل المشاركة في قوة العمل________

يشير الكتاب إلى النسبةِ المتزايدة جداً التي دَخلت بها النِساء قوة العمل في الولايات المتّحدةِ، على أنها السبب الرئيسي في الارتفاعِ الملحوظِ في نسبةِ الاشتراكِ في قوةِ العملِ خلال السَنَوات الـ25 الماضية. إلى أي العوامل تَنْسبُ قرارَ العديد العديد من النِساءِ دُخُول قوةِ العمل؟

عُدْ إلى الشكل رقم 15–1 وانظرْ بعناية في الأنماطِ التي تتبعتها معدلات البطالة والعمالة منذ عام 1970. عندما ترتفع إحداها، تنهار الأخرى، وهو، بالطبع، ما نَتوقّعه. لكن كلاً من القُمَم المتعاقبة في كُلّ معدل كَانتا ترتفعان حتى بَلغَ معدّلُ البطالة ذروته عام 1992 بمقدار أقل بكثير من قمَتِه عامي 1982–1983.

ما الذي قد يكون سبّبَ هذا التوجه نحو ارتفاع قمم البطالة؟ ولاحظ أن البطالة لم تصل القمم فقط خلال ارتفاعات فترات الركود المتعاقبة (حتى انكسر النمط عام 1992)؛ ولكن ارتفع أيضاً أقل مستوى وصلته البطالة بعد كل ركود بعد عام 1969. ورُبَّمَا تودّ أن تلاحظ أيضاً حقيقة أنّه قد تم تتبع نمط مماثل مِنْ عام 1950 إلى عام 1963.

بينما يبْدو معدل العمالة لكي يواصل مسيرته التي بدأت في السبعينات صعوداً، يَبْدو معدّل البطالة حالياً يميل للأسفل كما بَدأ بذلك عام 1964. هَل يمكنك أن تفكر بتفسير جيد لمثل هذا الانكسار في اتجاه معدّلِ البطالة؟

هَلْ يَدعم الشكل رقم 15–1 فكرة أن هناك شيئاً ما كالمعدل "الطبيعي" للبطالة، أم يناقضها؟

هَلْ يمكن أن يتواجد توظيف "ممتلئ جداً" ؟

افترض أنّ نسبةَ الشقق الفارغة في مدينة كبيرة هو أقل مِنْ 1 بالمائة. ما هي النتائج غير المرغوبة التي قد ترتبط بمثل هذا المستوى الكامل لتوظيف الشقق؟ هَلْ ستَتمتّعُ بالانتقال إلى مدينة بمثل هذه النسبة المنخفضة للشقق الفارغة؟

إذا كنت تَقُودُ سيارتك على 80 بالمائة فقط من الإطارات التي تملكها، هَلْ الإطار الاحتياطي عاطل؟ هَل توَدُّ أَنْ تَقُودَ بإطاراتِكَ بـ "عمالة كاملةِ"؟ عبر صحراءِ البحيرةِ المالحةِ العظيمةِ؟

يحثّك الكتاب على اسْتِعْمال البياناتِ المَجْمُوعةِ بشكل حذر. معدّل بطالة 5.6 بالمائة في يونيو/ حزيران 2004 كَانَ نسبةَ السكانِ ككل. تأتي هنا معدّلات البطالة لنفس الشهر لمجموعات فرعية مُخْتَلِفةِ. هَل يمكنك أَنْ تَتوصّلُ إلى أيّ استنتاجات مثيرة منها؟ (هذه بيانات مجموعة أيضاً!)

العرق الأبيض		%5.0
الذكور بيض اللون (20 سنة فما فوق)	5.0	
الإناث بيض اللون (20 سنة فما فوق)	5.0	
العرق الأبيض بعمر 16 إلى 19 سنة		14.8
العرق الأسود		10.1
الأصول الأمريكية اللاتينية		6.7
الأعمار من 16 إلى 19 سنة		16.8
العرق الأسود بعمر 16 إلى 19 سنة		32.6
لا يحمل شهادة الثانوية العامة		8.8
يحمل شهادة الثانوية العامة، دون الكلية		5.1
كلية، دون شهادة البكالوريوس		4.2
خرّيج جامعي		2.7

المصدر: مكتب إحصائيات العمل. العمالة والمكتسبات *www.bls.gov*

إلى متى يبقى الناس عاطلون؟ تُظهر البياناتُ التاليةُ الجزء من أولئك العاطلين في يونيو/ حزيران 2004 كَانوا عاطلين لفترات متنوعة مِن الوقت.

عاطلون لفترة تقل عن 5 أسابيع	%33
عاطلون لفترة ما بين 5 و 14 أسبوعاً	%29.5
عاطلون لما يزيد عن 15 أسبوعاً	%37.6
عاطلون لما يزيد عن 27 أسبوعاً	%21.6
معدّل مدة البطالة	19.9 أسبوعاً
متوسط مدة البطالة	10.8 أسبوعاً

المصدر: مكتب إحصائيات العمل، العمالة والمكتسبات، *www.bls.gov*

تُظهر البيانات أن أغلب أولئك الذين يُصبحونَ عاطلِين يحصلون على العمل ثانيةً في أقل مِنْ 15 أسبوعاً. لكن أكثر مِنْ ثُلث أولئك العاطلِين كانوا يَبْحثُون عن العملِ لمدة أطول مِنْ تلك. لماذا يكون الناس العاطلون في فترة طلبِ صاحب العمل القويِ على العُمّالِ، كما ساد في صيفِ 2004، غير قادرين على إيجاد عمل خلال 15 أسبوعاً؟

فُصل رجل مِنْ عملِه، ويَذْهبُ للعَمَل لنفسه (يُصبحُ في مهنة حرة) "منتجاً" معلومات حول فرصِ العملِ البديلةِ. تعتمد مدة بقائه في العمل الحر على "معدلِ إنتاجه" (وبمعنى آخر؛ ما إذا كان يُولّدُ ما يَعتبره معلومات ثمينة)، وعلى تكلفة فرصة هذا التوظيفِ الذاتيِ (وهو ما سيودّ مُوَاصلَته طالما كان دخله الحدي المتوقع يفوق تكلفته الحدية المُتَوقّعة). كيف ستتأثر مدّة بطالتِه بالظروف التالية؟
إذا كان مؤهّلاً للحصول على تعويضِ البطالةِ.
إذا كان متزوجاً، وزوجته تعمل عملاً ذا دخل مرتفع.
إذا كان يَسْمعُ إشاعات منتشرة بأنّ الطلبَ على مهاراتِه يزداد.
إذا كان شخص واثق ومتفائل بطبيعته.
إذا كان العمل الذي فُصل منه (بسبب فَشلَ الشركةَ، ولَيسَ بسبب أيّ خطأ شخصي) ممتازاً، وذو تحدٍّ مبدع ومردود عالٍ.
طبقاً لبولسون وكومباني، وهي شركة بحث تنفيذية في مينيابوليس، كلما كان الراتب أعلى، طالت المدة التي يحتاجها الباحث عن العمل للحصول على آخر جديد. القياس هو شهر إضافي مِن البَحْث عن كُلّ 10,000 دولار في التعويضِ السنويِ. هل يعتبر الشهر المهدور في البحث عن عمل بدلاً من اكتساب دخل استثمار جيد إذا وعد بالمقابل بـ 10,000 دولار في السّنة؟ افترض بِأَنَّ هذه الـ 10,000 دولار الإضافية سَتستمر لخمس سَنَوات، واحْسبُ قيمتها المخصومةَ حالياً قبل مُحَاوَلَة الإجابة على السؤالِ.
كم عدد الأسباب التي يُمْكِنُك أَنْ تُدرجها لأصحاب الأعمال تدفعهم لاخْتيَارَ دفع معدل أجر أعلى مِما يتوجب عليهم من أجل الحُصُول على القدر المطلوب من العُمّال لتوظيف عمليتهم؟
لماذا يُحتمل أن يرتفع مستوى السعر بسرعة أكبر عندما يكون معدّلَ البطالة منخفضاً، أكثر مِنْه عندما يكون مرتفعاً؟
افترضْ بأنّ شركة افَتحتْ مصنعاً يَستخدمُ 5,000 عامل في بلدة مِنْ 10,000 شخصٍ. لماذا ستَتوقّعُ مُلاحَظَة بطالة منخفضة، ومعدلات أجور متصاعدة، وأسعار متصاعدة للمواد المنتجة محلياً مثل الإسكان والخدماتِ؟ ما هو الاتّصال السببي في هذه الحالةِ بين معدّلِ بطالة البلدةَ والتغير في الأسعارِ؟

في الحالةِ الموصوفة في السؤالِ السَابِقِ، هَلْ تَتوقّعُ أَنْ تَبْدأَ الأسعار بالهبوط إذا فصلَ المصنع نِصْف قوةِ عملِه؟ ما الاختلاف الذي سيحدثه اعتقاد أن تكون البطالة مؤقتة أَو دائمة؟ ما مقدار الوقت الذي سيأخذه الفصل لكي تبدأ أسعار الإسكان والخدمات بالهبوط في البلدة؟

قرّرت أن تعيش في شُقَّةِ عندما تَعُودُ إلى الحرم الجامعي في الخريف. يخبرك كُلّ شخص بأنّ إيجاد الشُقَقِ صعب للغاية، لذلك تَصِلُ إلى الحرم الجامعي قبل أسبوع من بدء الدراسة للبحث عن شقة.

إذا وجدت شيئاً أعجبك لكنك تَعتبرَه مرتفع السعر بعض الشّيء، هَلْ يُحتمل أن تأخذه أم تستمر بالبحث؟

هَلْ يحتمل أن يحتفظ لك المالك به لعدة أيام، بينما تُواصلُ بحثَكَ، دون إيداع غير قابل للإرجاع؟

كَيْفَ سيختلف سلوك المستأجرين والمالكين إذا أوجد البناء حديثاً فائضاً في وحداتِ الشُقَّةِ قُرْب الحرم الجامعي؟

هَلّ يمكن للتضّخم أن يُخفّض البطالة؟

عمود المساعدة المطلوبة في صحيفةِ مدنية كانت تُعلنُ عن الحاجة لحمّالين في المطار كُلّ يوم للشهور الستّة الماضية. وكانت متطلباتُ العملِ الوحيدةِ المدرجة هي أسلوب لطيف، ورخصة قيادة، والقدرة على رَفْع الحقائبِ الكبيرةِ. هل يثبت النشر المستمر لستة أشهر لهذا الإعلانِ بأن جميع العاطلين حقاً في المدينة ينقصهم إما الأسلوب اللطيف، أو رخصة القيادة، أَو القوة الجسمية؟

كَيْفَ يمكن للشركة التي تُديرُ هذا الإعلانِ أن تحصل على كُلّ الحمّالين الكفوئين الذين تحتاجهم، بالإضافة إلى بركة من البدائلِ والصنّاعِ المتلهّفينِ؟

كيف يمكن لاندفاع سريع مفاجئ مِن التضّخمِ أن يُزوّدُ هذه الشركةِ بكُلّ مُقَدمي الطلبات الذين تحتاجهم؟

متى ولماذا ستجد الشركة نفسها مجبرة ثانيةً للإعْلان في عمودِ المساعدة المطلوبة؟

كان معدّل البطالة في فرنسا فوق 11 بالمائة في كُلّ سَنَة منذ عام 1993، وارتفعت النسبة إلى ما يقرب من الـ13 بالمائة، على الرغم مِنْ حقيقة أنّ أيّاً من هذه السَنَواتِ لم تكن سَنَواتَ ركود. تعهّدت الحكومة الاشتراكية المنتخبة عام 1997 بتَبنّي سياساتِ سوق العمل التي تُخفّض معدّلَ البطالة.

طالب إجراء واحد تَبنّته الحكومة الجديدة بتَخفيض أسبوعِ العمل الرسمي مِنْ 39 ساعةِ إلى 35 ساعةِ دون تخفيضِ في الأجر. اضطرّت الشركات التجارية، التي لديها أكثر مِنْ 20 موظف، إلى أنْ تُقصّر أسبوع العمل بحلول العام 2000؛ أما الشركات ذات عدد الموظفين الأقل من ذلك فبقيت حتى عام 2002. هَلْ تَعتقدُ أن هذا سَيُخفّضُ معدّلَ البطالة؟

كانت الحكومة قلقة بشكل خاص بشأن البطالةِ المرتفعة بين الشباب، التي كَانتْ فوق 25 بالمائة. وبالتالي أنشأَت برنامجاً لخَلْق 350.000 وظيفةَ جديدةَ في القطاعِ العامِ (بالإضافة إلى عدد مساوٍ في القطاعِ الخاصّ، والتي سيتلقى أصحاب الأعمال إعانات مالية لأجلها). يجب أن يتلقّى كُلّ العُمّال الحد الأدنى القانوني للأجور، وهو ما يساوي حوالي 65 بالمائة مِنْ الأجر المتوسطِ.

لتَجَنُّب استبدال العُمّالِ الحاليين، سمّتْ الحكومةَ 22 حقل مهنة جديدة، مُصَمَّمة، كما قالت، لتحقيق الحاجاتِ التي لم تُلبّى سابقاً. وقد تضمنت مثل هذه المواقعِ: الوسيط في النزاعات بين المالك والمستأجر، ومراقبو السلام والنظامِ في محطاتِ الأنفاق وباحاتِ المدارس، وموظفو الاستقبال في مراكزِ الشرطة. هَلْ تَعتقدُ أن هذا سَيُخفّضُ معدّلَ البطالة بين الشباب؟

كيف يُتوقع أن ينظر أصحاب الأعمال الخاصّينَ إلى مُقَدمي طلبات العمل الذين يُدرجون على خبراتهم، كعملهم الأحدث، خمس سَنَوات من العمل في مواقعِ القطاعِ العامَ سابقة الذكر؟

16 التداول النقدي

كان ر. أ. رادفورد اقتصادياً بريطانياً قضى الوقت أثناء الحرب العالمية الثانيةِ في معسكر أسرى الحرب، ونَشرَ مقالةَ بعد ذلك حول تجاربه، "المنظمة الاقتصادية لمعسكر أسرى الحرب"[8]. يَصِفُ رادفورد في هذه المقالة كيف قام السجناء بتأسيس اقتصاداً تجارياً نشطاً، عن طريق استغلال التخمينات الحدّية المختلفةِ المقيِّمة على الحصص التي يزوّدها معتقِلوهم، بالإضافة إلى حُزَمِ الصليب الأحمرِ والرُزَمِ الخاصّة المستَلَمة في المعسكر. على الرغم من أن العملة الألمانية هي التي وُجدتْ في المعسكرِ، فقد تمّ تداولها كدفعة لديونِ القمارِ فقط، لأنه لم يكن بالإمكان شراء إلا أصناف قليلة بها مِنْ مطعمِ المعسكر. النقد أَو وسيط المبادلة الرئيسي كَانَ السجائر.

السجائر بوصفها مالاً

لم تقضِ أي سلطة بأنّ التبادل في المعسكر يَجِبُ أَنْ يَتمّ بواسطة المال، كما أنه لا يتوجب أن يكون المال المستعمل هو السجائر. لقد حدث الأمر ببساطة. اكتشف السجناء أنّ بإمكانهم أَنْ يكونوا أفضل حالاً من خلال التجارة إذا لَمْ يُحصَروا في المقايضةِ، يَبِيعونَ فقط لأولئك الذين لديهم ما يريدونه لأنفسهم، ويَشترونَ فقط مِنْ أولئك الراغبين بقبُول ما يَعْرِضونه. ولكن يمكن التهرب من تقييدات المقايضة فقط إذا وُجِدَت سلعة كان الجميع راغبين بقبولها لأنهم يَعْرفونَ بأنّ الآخرين مستعدّون لقبُولها. كانت السجائر مناسبة: لقد كانت متجانسة ومتينة، ويُمْكِنُ أَنْ تُستَعملَ بشكل منفرد للصفقاتِ الصغيرةِ، أَو بشكل رُزَمِ للصفقاتِ الأكبرِ. ولأن الصليب الأحمرَ كان يقدّم توريداتَ منتظمةَ منها، فقد كَانت متوفرة بكمية كافية. وضمن المدخنون العديدون بين السجناءِ أن تكون ذا قيمة عِنْدَهُم دائماً. بالتالي، أصبحت السجائر بالإجماع، وسيط المبادلة.

لكن للسجائر عوائق جدّية كالمال. فهي أولاً لا *تبقى* متجانسة. لن تكون السيجارة الواحدة مثل الأخرى لمدة طويلةِ جداً عندما تصبح السجائر وسيطَ المبادلة. أصدرَ الصليب الأحمرُ أنبوب تبغ بدلاً من السجائر بنسبةِ أونصة واحدة مِنْ التبغِ لكلّ 25 سيجارة. وعندما ظَهرَ أن الأونصة مِن أنبوب التبغ يُمْكِنُ أَنْ تَطْوَى إلى 30 سيجارة محلية، بَدأَ السجناءَ بصناعة السجائر يدوياً مِنْ أنبوب التبغ. كنتيجة لذلك، ازدادت النسبة المئوية للسجائرِ الملفوفةِ يدوياً في التداول النقدي بسرعة. وعندما بدأ السجناء ذوي السجائر المصنوعة بالآلة بإزالة بعض التبغ لإعادة لفّه، وجب على أولئك الذين باعوا السلع مقابل السيجارة –المالِ أنْ يُفتّشوا المالَ بعناية لِكي يَكُونوا متأكّدين من أنه ضمن المعيارِ. المال الذي تكون قيمته غير واضحة يزيد من تكاليف الصفقة ويُقلّل التجارة.

قانون جريشام؛ المال متدّني الجودة سيتداول، والمال عالي الجودة سيُدَّخر

اقترح خبير مالي إنجليزيُ يُدعى توماس جريشام قاعدةً في القرن السادس عشرِ، عُرِفَت مُنذُ ذلك الحين *بقانون جريشام*، وتنصّ على أنّ المالِ السيئ يُبعدُ المال الجيد عن التداول. إذا كان لوحدتين من المال نفس القيمة الاسميةِ إلا أن واحدة في الواقع أعلى قيمة مِنْ الأخرى، فسيتم تداول الوحدة ذات القيمة الأقل وادّخار الوحدة ذات القيمةِ الأعلى. أليست هذه هي الطريقة التي تتصرّف بها؟ أَلَنْ تُعطي محاسب مخزنِ البقالةَ ورقة دولار ممزّقة أو رثّة بدلاً مِنْ الأخرى الأحدث في محفظتِكِ؟ أَلَنْ تُحاولَ صَرْف ربع الدولار الكنديِ في جيبِك أَو أن تُغيّرَ المال قبل أن تصْرفَ الرُبْعَ الأمريكي؟ التجربة في معسكرِ سجنِ رادفورد أَكّدتْ قانون جريشام، فالسجائر الملفوفة يدوياً أبعدتْ السجائر الملفوفة بواسطة الماكنة عن التداول. حاول كُلّ شخص إنفاق المال الأسوأ أولاً، بينما يَتمسّكُ بمالِه الأفضل، وسرعان ما أصبحت السجائر الوحيدة في التداول هي الملفوفةَ يدوياً، ذات القيمةِ

---

[1] نُشر أصلاً في مجلّة Economica في نوفمبر 1945، وكثيراً ما اقتُبس.

المشكوك فيها، مما رَفعَ تكلفةَ التجارة.
سمة مؤسفة أخرى للنظام النقدي الذي يَستخدمُ السجائرَ كَانت الميل المُزمن نحو الانكماش. عندما كانت تنقطع توريدات الصليب الأحمر لأيّ فترة زمنية، كان ينخفض عدد السجائرِ المتداولة بصفتها مالاً لأن المدخنين كَانوا دائماً يَحْرقونَ جزءاً مِنْها، مما أدّى إلى ارتفاع قيمةِ كُلّ سيجارةٍ باقية. الارتفاع في قيمةِ النقود هو ما نعني به الانكماش. الغارات الجوية على مقربة من المعسكرِ تُنتجُ انكماشاً حادّاً مفاجئاً أيضاً، لأن المدخنين المُتَلَهِّفِينَ رفعوا النسبة التي كانوا يقلّلون عندها كمية النقود في التداول. فالمال الذي يُحرق بالمعنى الحرفي لَنْ يَكُونَ أفضل مال.

تطور المال

على مدى التاريخ المسجّل، كان الأفراد يَبْحثونَ عن طرقٍ لكَسْب فوائدٍ أعظمِ مِنْ التجارة، وقادتهم تجاربهم مراراً وتكراراً للاسْتِقْرار على المعادنِ النادرةِ والجذّابةِ كوسيط مفضّلٍ للمبادلة. النحاس، والبرونز، والفضة، والذهب معادن متينة، يُمْكِنُ أَنْ تُقسّمَ إلى أجزاء، وأن يُعاد جمعها ثانية بسهولة، لكنّها محدودة في العرض، وبسبب جمالِها ومتانتِها، فهي قيّمة لأغراض أخرى. وهناك جانب سلبي رئيسي، وهو أنه لا يمكن للشخص الذي يُقدَّم له قطع معدنية كوسيلة للدفع أن يحدّد الوزن والجودة الفعلية للمعدن بسهولة.

من العملات المعدنية ...

لكن الأشخاصَ الأقوياءَ سياسياً حَلّوا هذه الصعوبةِ جزئياً عندما اكتشفوا بأنّه يُمْكِنهم أَنْ يَرْبحوا مِنْ تَحويل المعادن الثمينة إلى عملات معدنيةِ. يُمْكِنُهم أَنْ يَقْبلوا ألواح المعدنِ وأن يَسْكّوها إلى عملات معدنية ذات وزن ودقّة محدّدين، بينما يُبقون على البعض مِنْ المعدنِ لأنفسهم. كان زبائنهم مستعدّون لقبُول هذا الخصمِ، المسمّى *الرّسم على سكّ الذهب أو الفضة*، لأن المعدنَ المَسْكُوكَ، الذي يمتلك قيمة معروفة بالضبط، كَانَ يساوي في التبادلِ أكثرَ مِنْ المعدنِ غيرِ المَسْكُوكِ. الشخص القوي سياسياً، الذي يُصدرُ العملات المعدنية، يُمْكِنُ أَنْ يَحْصلَ على بعض الدعاية المجّانية القيّمة عن طريق طبع صورته على العملات المعدنيةِ. سكّ الحوافّ (وضعُ الأحرف على الحوافّ) جَعلَ العملات المعدنية أكثر قبولاً وأعلى قيمة، لأن السكّ حافظ على قيمة العملات المعدنيةِ مع مرور الوقت، لأنه جَعل الأمر صعباً على الناسِ كشط المعدنِ مِنْ العملات المعدنيةِ التي تصل إلى أيديهم قَبْلَ أَنْ ينقلوها.

بدأ التجار أَو الأغنياء الذين امتلكوا ألواح الذهب أَو الفضّة البَحْث عن أماكن آمنة لتخزينها وتوجّهت أعداد كبيرة منهم إلى صاغةِ الذهب، الذين كَانَ لديهم وسائل التخزين الآمن للأشياء الثمينة. وربما كانت الإيصالات التي أصدرها صاغةِ الذهب هي الشكل الأول للعملة الورقيةِ. لماذا يجب على المشتري بعد ذلك أن يتورّط في مشكلةِ وخطرِ سَحْب سبائكه الذهبيةِ مِنْ قبو صائغ الذهب لكي يَدْفع للبائع الذي سيتحمّل بدوره تكلفةَ إرْجاعهم إلى صائغِ الذهب لتخزينها؟ لم لا يقوم المشتري بتسليم البائعَ إيصاله وحسب؟

... إلى أوراق البنك النقدية

عندما ظهرت البنوك التجارية وبَدأتْ بقُبُول ودائع المالِ المَسْكُوكِ، سرعان ما لاحظ المصرفيون بأنَّهم يستطيعون أَنْ يُدينوا بَعْض المالِ المودَع لديهم بفائدةٍ، لأن قلّة مِن مالكي هذه الودائع فقط قد يحضر في مرة لسَحْب أموالِه. علاوة على ذلك، لماذا يُدين المستعيرون العملات المعدنيةِ الذهبيةِ أَو الفضّيةِ الفعليةِ؟ قد تؤدي الإيصالات نفس العمل، وربما أفضل. كان هذا أصل أكثر أوراق البنك النقديةِ، الأسلاف المباشرون لعملتنا الورقيةِ الحاليةِ. كانت ورقة البنك النقدية قطعة ورق، مطبوعة بزخرفة لإحْباط المزوّرين، تتعهّدُ بدفع مقدار محدّد من المالِ المعدني لحاملها.

انظرْ إلى العملة الورقيةِ التي في حوزتك، وسَتَكتشفُ أنّها مؤلفة كليّاً مِنْ أوراق البنك النقدية، أصدرتها إحدى المصارف الاحتياطية الفدرالية الـ 12 في الولايات المتّحدةِ. وإلى أن أعيد تصميم هذه الأوراق ثانية في أواخر التسعينياتِ، كان الختم المستدير على يسار الصورة التي تَظْهرُ على الورقة النقدية يُظهِر دائماً اسمَ المصرفِ المحدّد الذي أصدرها. إنّ الاختلافَ الرئيسيَ بين أوراق البنك

النقدية هذه وتلك التي أوجدت أغلب العملات الورقيةِ في الولايات المتّحدةِ (ودول أخرى في العالمِ) إلى ما قبل حوالي 150 سنة، هو أنها تميل الآن إلى أن يتم إصدارها بشكل خاص من قبل بنوك تديرها الحكومة، بالإضافة إلى أنها لا تتعهّد بدفع أيّ شيء لحاملها.

أسطورة الأوراق النقدية التي تصدرها الحكومة (Fiat Money)

تعني الكلمةِ اللاتينية fiat "لِيَكُن" أَو "لِيُصبِح". هناك عدد كبير نسبياً من الأشخاص اليوم الذين يَشتكونَ بشكل مرير حول حقيقة أنّ الحكومةِ الوطنيةِ، أَو كما يزعمون، حوّلَت كُلّ مالنا إلى مجرد أوراق نقدية. يقولون أن عملتنا الورقية لَيستْ مالاً حقيقياً على الإطلاق؛ إنما هي فقط ورقة حوّلتها الحكومة إلى مال بإعلانِ استبدادي. أوراق البنك النقدية القديمة المُصدرة بشكل خاص لم تكن مجرد أوراق نقدية، لأنها كَانت إيصالاتَ للفضةِ أَو الذهبِ، وقد اكتسبت قيمتها مِنْ ذلك "الدعم (الظِّهارة)". يَعتبرُ المعارضون هذا الأمر سوء استخدام للسلطةِ الحكوميةِ، احتيال سَمحَ للحكومة إغْناء نفسها عن طريق طباعة المالِ لتَمويل غلوّها في إهمالِ حقيقة أنّه كلما ازدادت العملة الورقيةِ المطبوعة، قلّت قيمة المال الذي يحمله مواطنوها.

على الرغم من أن هذه الحجّةِ صحيحةٌ جزئياً، إلا أنها تَحْجبُ حقيقة أساسية حول المالِ. لا يمكن لأي أحد، ولا حتى الحكومة القويَّة، أَنْ يُحوّلَ شيئاً إلى المال بمجرّد إجراءِ. *حيث أنّ ما يَجْعلُ أي شيء مالاً هو أنّه في الحقيقة مقبول ومستعمل من قبل الناسِ كوسيط للمبادلة.* أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية هي مال في الولايات المتّحدةِ، لَيسَ لأن الحكومةَ تقُولُ ذلك، ولكن لأن أفراد الولايات المتّحدة مستعدون لقَبُولها في الدفعِ لبيعِ السلعِ وتسديدِ الديونِ. اكتشفت الحكومات حول العالمِ أنّها إذا طبعت أكثر من اللازمَ مِنْ عملتها الورقيةِ، فسيصبح مواطنونها أكثر ممانعة لقبولها، وأن شيئاً آخر – غالباً أوراق الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي – سَيصبحُ وسيطَ المبادلة المُفَضَّلَ ضمن حدودِها.

السمة الرئيسية للمال هي المقبولية

تمتلك الحكومة بَعْض السلطاتِ التي تُساعدُها في الحصول على عملتها الورقيةِ المقبولة والمستعملة. فهي تستطيع، على سبيل المثال، أن تعد بقبُول أوراقها النقدية الخاصةِ في دفع الضرائبِ. سيكتسب أيّ شيء يُمْكِنُ أن يُستعمل بالكامل لدَفْع الضرائبِ بشكل آلي مقداراً كبيراً من المقبولية. يُمكن للحكومة أيضاً (وهو ما تقوم به بَعْض الحكومات) أن تُعلنُ أنّ استعمالَ أيّ أوراق بنك نقدية غير أوراقها النقدية الخاصة، سيكُونُ غير شرعي، وتَفْرضَ عقوبات خطرة على تلك الصفقات التي تنتهك القانون. لكن الحقيقةَ الأساسيةَ تَبْقى أنّ المقبولية هي الشرطُ الضروريُ والكافيُ لأيّ شيء لكي يُصبحَ وسيط مبادلة. ستكون قطعة صغيرة قبيحة، وممزّقَة، وملوّثة بالحبر من الورق الأخضر تحمل صورة أندرو جاكسون مقبولة في أي مكان في الولايات المتّحدةِ، لأن كُلّ شخص يعْرفُ بأنّها سَتَكُونُ مقبولة أي مكان في الولايات المتّحدةِ.

يَبْدو الأمر دائرياً. هَلْ هو حقَّاً بهذه البساطة؟ انظر إلى هذه التجربة العقلية الصغيرة. افترض أنّ مالكي مطاعم ماكدونالدز أمروا جميع حملة امتيازهم بإرجاع الفكّة إلى الزبائنِ إمّا على شكل عملة معدنية ونقدية نظامية، أَو بيج سماكز (Big Smacks)، تبعاً لخيار الزبائن، بمعدّل بيج سماك واحدة لكلّ دولارِ. ستُصبح البيج سماكز قطع ورقية متقنة يمكن لحملتها أَنْ يستردّوها لاحقاً من أي وكالة ماكدونالدز بوجبة بيج ماك. سيختار العديد مِنْ الزبائنِ أَخْذ البيج سماكز، لأنهم يَتوقّعونَ شِراء وجبات بيج ماك في المستقبل، وهم يعرفُون أنّها تكلّف أكثر بكثير مِنْ دولار واحد: قد تتمتّع البيج سماكز بالتالي بتداول محدود خارج سلسلةِ ماكدونالدز بعد ذلك. لنفترض بأنك تَأْكلُ في أغلب الأحيان في ماكدونالدز، وأنا أَدِينُ لك بخمسة دولاراتِ. فإذا عَرضتُ لك خمس من البيج سماكز بدلاً مِن ذلك، فقد تَقْبلها. وماذا لو أنّك اشتريتَ غازولين بما يساوي خمسة دولارات في الطّريق إلى البيت قبل أن تكتشف أنك نَسيتَ محفظتَكَ؟ ألا يُحتمل أنْ يكون مالك المحطة راغباً بأَخْذ البيج سماكز الخمس كدفعة كاملة؟ و يَستعملُها بعد ذلك للدَفْع إلى ناقل بطاقاته؟ في مثل هذه الظروفِ، ستعمل البيج سماكز كوسيط مبادلة.

سيشير الخصوم المناضلون للورقة النقدية التي تصدرها الحكومة فوراً بأنّ البيج سماكز لَيستْ أوراقاً نقدية لأنه يُمْكِنُ استردادها بشيءٍ ذي قيمة "حقيقية". ولكن، أطلق العنان لخيالك أكثر للحظة. افترضْ بأنّه استمرّ إصدار البيج سماكز على مدى العديد مِنْ السَنَواتِ بكميات أكبر، وأن ماكدونالدز لم يتَخلّف مرّةِ عن التزامه بدَفْع وجبة بيج ماك عند الطّلب عن كل بيج سماك واحدة لكي يكتسب الناس ثقتهم الكاملة بهم، وأنّ القوة الشرائية للدولار الأمريكي كانت تهبط على مدى ذلك الوقت كله. إذاً، قد يبدأ بَعْض الناس بتَفْضيل الدفع بشكل البيج سماكز على الدفع بالدولاراتِ، لأنهم يَتوقّعونَ أن تحتفظ البيج سماكز بقيمتها مع مرور الوقت بشكل أفضل. وقد يكون بعضهم نباتيّون دون أية نية أبداً لشراء وجبة بيج ماك. لكنّهم على الرغم من ذلك سيكونون راغبين بقبُول الصفعاتِ الكبيرةِ لأنهم يَعْرفونَ بأنّ الناس الآخرين راغبون بقبُولها. الأمر معقول، أَلَيسَ كذلك؟ ستصبح البيج سماكز على مرّ فترةِ زمنيةِ طويلة كافيةِ تتداول كوسيط للمبادلة لمجرّد أنه تمّ قبولها من الآخرين كوسيط للمبادلة بغض النظر عن وجبات البيج ماك التي زوّدتْ "دعمها" في الأصل؟

إذا كنت لا تَجِدُ هذا السيناريو معقولاً على الإطلاق – وهو بالتأكيد تطور مستبعد تماماً – اختبر مصداقيتكَ على جزء من قصة أخرى. افترضْ بأنّك تَطْلبُ اسْتِعْارَة 20 دولار مِنْ صديقِكَ لأنك تودّ شِراء رواية جديدة صدرت حديثاً. وصديقك يرغب بإقراضك ولكن صادف أنه كَانَ بلا نقد في الوقت الحاضر. لذلك يَكْتبُ لك ورقة IOU (إنّي مدين لك) ويُوقّعُ اسمَه. تَذْهبُ إلى مكتبةِ الحرم الجامعي، وتختارُ الكتابَ الذي تُريده، وتُسلّمُ أمين الصندوق ورقة IOU الخاصة بصديقك. يَنْظرُ أمين الصندوق إليها، ويميّز توقيعَ صديقِكَ، يكمل البيعَ، ويدخل ورقة IOU في درجِ النقود، ويُسلّمُك الباقي. يستعمل الزبون القادم ورقة نقدية بـ 50 دولار لشراء ما قيمته 10 دولارات. يقول أمين الصندوق "لدي ورقة 20 دولار واحدة. هَلْ تَقْبلُ بهذه؟" ويُظهر للزبون ورقة IOU الخاصة بصديقِكَ. يَعْرفُ الزبون التوقيعَ أيضاً، ويَعْرفُ أنّ صديقَكَ شخص ذو ثروة وفضيلة، ويَقُولُ "بالتأكيد". يمكن أن يتم تداول ورقة الـ IOU بشكل غير محدود، طالما أن كُلّ شخص تُقَدَّمُ إليه يَعْرفُ توقيعَ صديقِكَ، وشخصيته، وجاهزيته. إذا كانت ورقة الـ IOU هذه متينة كفاية للتَداول في المجتمع لعدّة سَنَوات، فقد تصبح مقبولة ببساطة لأن كُلّ شخصَ يَعْرفُ بأنّها مقبولة من الآخرين – حتى بعد مغادرة صديقك بفترة طويلة! هَلْ يكون صديقكَ قد خلق قطعة من الأوراق النقدية؟ لَيسَ بمجرّدِ الأمر! ولكن بالأحرى بخَلْق الثقةِ في مقبوليةِ الورقة النقدية التي جَلبها إلى الوجودِ.

كيف يمكن لأوراق IOU (أنا مدين لك) أن تصبح مالاً

طبيعة النقود اليوم

يُقصد من كل ما سبق مقدمة إلى زعم حقيقي ومهم وهو أن *ما نَستعملُه اليوم كوسيط للمبادلة يتكون في معظمه تقريباً من أوراق IOU لمؤسسات مُؤتَمنة*. ما الذي نَستعملُه اليوم في الولايات المتّحدةِ كوسيط للمبادلة؟ أوّل ما يفكّر به الناس فيما يخص المال هو القطع الورقية الخضراء، المسمّاة *بأوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية*، والعملات المعدنية ذوات الأحجام والألوانِ المُخْتَلِفةِ. يجمع الاقتصاديون هذه سوية ويَدْعونها مكوّنات عملة التداول النقدي. أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية، وهي إلى حد بعيد الجزء الأكبر من العملةِ، هي كُلّ أوراق الـ IOU – *المسؤوليات*، بلغة المحاسبين – الخاصة بالمصارف الاحتياطية الفدرالية. عندما أُسّس المصرف الاحتياطي الفدرالي أولاً، تم قبول أوراقه النقدية لأنها حملت عهداً بدفع "مال قانوني" عند الطّلب. لم يلاحظ أحد أو يهتم عندما نُزِعتْ تلك الكلمات عن الأوراق النقدية، لأنه في ذلك الوقت أصبحت تلك الأوراق النقدية "مالاً قانونياً".

هَلْ هناك أيّة بدائل للنقد؟ حَسناً، كما أصررنَا سابقاً في الفصلِ 3، هناك بدائل لكُلّ شيءِ، بما في ذلك المال النقدي. في الحقيقة، النقد ليس هو وسيط المبادلة المستعمل على نحو واسع بل *ودائع الشيكات: الودائع في المؤسساتِ الماليةِ التي يُمْكِنُ أَنْ تُحَوّلَ إلى الآخرين من خلال كتابة شيك مصرفي*. أكثر نوع مألوفِ من ودائع الشيكات هو المالُ في حساب عادي في مصرف تجاري أَو مصرف "كامل الخدمة"، والتي يدعوها المصرفيون وديعة تحت الطلب لأنه يُمْكِنُ سْحَبها عند الطّلب.

هذه الودائع هي أيضاً أوراق IOU (أنا مدين لك) أو مسؤوليات، مسؤوليات البنوك التي توجد فيها الودائع. يدين لك مصرفك بالمال الموجود في الحسابِ الجاري الخاص بك. تدفع الشركات التجارية والعائلات الأمريكية لأغلب صفقاتِها عن طريق كتابة الشيكات المصرفية، أي عن طريق إخْبار مصرفِهم بالتَوَقُّف عن أن يدين لهم بمبلغ معين من المال، والبَدْء بالدَيْن بهذا المقدار للطرف الذي كُتبَ الشيك المصرفي له.

ما نستخدمه هو: أوراق البنك النقدية (أي النقد)، بالإضافة إلى ودائع الشيكات

غالباً ما يواجه الطلاب في بادئ الأمر مشكلة في رُؤية أنّ ودائع الشيكات هي حقاً مال بالمعنى الكاملِ للتعبيرِ. قد يعالجون بأنفسهم كُلّ صفقاتهم بواسطة العملةِ. عندما يَستلمونَ شيكاً مصرفياً، يُصرّفونَه؛ أي أنهم يَحْصلونَ على العملةِ من الشيك، ويَصْرفونَ العملةَ. ولكن، من المستحيل أن تكون عادات الطالبِ في إجراءات الصفقة مطابقة لتلك التي تستخدمها الشركات التجارية، والوحدات الحكومية، والعائلات. توظّف الأغلبية الساحقة مِن التبادلاتِ، المقاسة بقيمةِ الدولارِ، ودائع الشيكات كوسيط للمبادلة. يَأْمرُ المشترون مصارفهم بتَحويل ملكية جزء من ودائعهم إلى ملكية الباعةِ. بلغة أخرى، يَكْتبونَ شيكاً. يُودعُ الباعةُ الشيكات المصرفية نموذجياً بدلاً مِنْ صرفها، وبذلك يَأْمرُون بنوكَهم الخاصةَ بجَمْع الملكيةِ التي أمر بنقلِها كاتب الشيك. لا يتم تداول العملة بتاتاً. المصرف الذي أودع فيه الشيك المصرفي يقوم بإدخاله في سجلاته؛ والمصرف الذي صُرِف منه الشيك المصرفي يقوم بإدخالٍ مطابق في القيمة ولكن عكسي في سجلاته.

الأمر المشترك بين أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية وودائع الشيكات، بالإضافة إلى حقيقة أنّها تشْمل تقريباً كُلّ وسيطِ المبادلة في الولايات المتّحدةِ، هو أنها أساساً مسؤوليات المؤسساتِ المُؤْتَمنةِ. ولماذا هذا الأمر مهم جداً؟ لأنه يَبْدأُ بالإشارة إلى صعوبة السَيْطَرَة على كميةِ النقود في مجتمع ما. يُمكن أن توسّع أي مؤسسة، قادرة على أن تقنع الناس بحمل وتوزيع مسؤولياتها، كمية وسيطِ المبادلة في المجتمع. المؤسسات الخاصّة بالإضافة إلى المؤسساتِ العامّةِ القادرة على فعل هذا، لَديها القدرةُ على خَلْق المالِ.

إذاً، ما مقدار المال الموجود هناك؟

يَحْسبُ الاحتياطي الفيدرالي ما يُدْعَى بـ م1، أَو مخزون المالِ المحدّد بدقّةٍ، كمجموع العملةِ في التداول، والودائع تحت الطلب، وودائع الشيكات الأخرى، والشيكات السياحية. يعطيك الجدول 16−1 فكرة عن عِظم هذا المبلغ، وكَيف يتَغيّرَ مِنْ سنة إلى أخرى. يمكن لكمية المال في النظام الاقتصادي أَنْ تتقلّبُ، وهي تتقلّب فعلياً، إلى حدٍّ كبير من يومٍ لآخر، لذلك يتم التعبير عن الأرقام عادة كمعدلات على مدى الفترة الزمنيةِ. الأرقام الموضحة هنا هي بمليارات الدولارات، وتَعطي معدلات الأرقامِ اليوميةِ في ديسمبر/ كانون الأول من كُلّ سَنَة. كما يُظهر أيضاً النسبة المئويةُ التي زادت أَو نَقصتْ فيها كميةُ المال الكليّة مِنْ العام السابق.

إذا كان التداول النقدي المحدّد بدقّة يُدْعَى رسمياً بـ (م1)، فقَدْ يَشْكُّ الشخص أنّه ربما يوجد احتياطي نقدي مُعَرَّف بشكل أوسع، ربما يُعرف بـ م2. وهو في الحقيقة موجود هناك. م2 هو مجموع م1 زائد الودائع غير ودائع الشيكات في البنوكِ بكمياتٍ أقل مِنْ 100,000 دولار، والحصص في صناديق سوقِ عملة البيع بالتجزئة التعاونية، وهي الصناديق التي تَسْمحُ باستثمارات أوليةٍ بأقل مِنْ 50,000 دولار. م2 هي محاولةُ لقيَاْس قيمةِ الدولار في الأصول التي يمكن أن يحوّلها الجمهور بسهولة إلى وس مثلاً من خلال مكالمة هاتفية إلى مصرف.

التغييرات في حجمِ م2 نسبة إلى م1 هي نتيجة تفضيلاتِ الجمهور بخصوص الشكلَ الذي يريدُون حَمْل احتياطيهم ا والأصولِ الشبيهة بالمال به. إذا حوّلتَ 500 دولار التي استعرتَها من حسابِك الجاري إلى حساب توفير في المصرف الذي اقترضت منه، م1 ستسقط بجوار الـ 500 دولار. لكن م2 لن تتغير، لأن م2 تتضمّنُ كُلّ شيءَ في م1؛ فالـ 500 دولار تساهمُ في مجموعِ م2 سواءً وهي في الحساب الجاري أو في حساب التوفير. إذاً يزيد إقراض البنك م1. ستحدد رغبة الجمهور بحَمل أكثر أو أقل من أصولِه في ودائع تحت الطلبِ أو ودائع ادّخارية النِسَبَ المختلفةَ للنمو بين م1 و م2.

هَلْ هناك م3؟ في الحقيقة نعم. م3 هي م2 زائد الودائع غير ودائع الشيكات بأكثر مِنْ 100,000 دولار، والأسهم في صناديق سوقِ العملة التعاونية التي تَتطلّبُ استثمارات أولية بـ 50,000 دولار أَو أكثر، والودائع المحدّدة بالدولار التي يحتفظ بها الأمريكيون في الفروعِ الأجنبيةِ للبنوكِ الأمريكيةِ، أَو أيّة بنوك في كندا والمملكة المتّحدة، واتفاقيات إعادةِ الشراء التي تصدرها مؤسسات المودَع لديه. إذا لم تستوعب كل هذا، فهو غير مَهْمٌّ كثيراً لأغراضِنا.

لكنه قَدْ يَهْمُّ كثيراً، على أية حال، لأولئك في المصرف الاحتياطي الفدرالي الذين يَحْسبُون كُلّ هذه الـ م، ويُحاولون فَهْمَ ما تعنيه بالضبط من أجل المستقبلِ. إذا كانت كميةَ النقود التي يطلبها الجمهورِ أعظمُ مِنْ الكميةِ المعروضة، أَو إذا كانت الكميةِ المعروضة أعظمُ مِنْ الكميةِ المطلوبة، قد يبدأ اختلال التوازن تغييرات قويَّة التي قَدْ تُؤدّي إلى تضّخمِ أَو إلى كساد. لأنه يمكن تحويل م2 و م3 إلى م1 بسرعة وبكلفة منخفضة، يودّ المسؤولون في المصرف الاحتياطي الفدرالي إبقاء أعينِهم عليها جميعاً، وأن يَكُونوا مستعدّينَ بشكل مستمر لتَحفيز إقراض المصرفِ وخَلْقِ المالِ إذا كان يَبْدو ملائماً، أَو لإبْطاء إقراض المصرفِ وخَلْقِ المالِ إذا كان هذا ما تبدو البيانات داعية إليه.

الجدول 16–1 *م1 بمليارات الدولارات*

(معدلات الأرقام اليومية في ديسمبر)

السنة	م1	التغيير %	السنة	م1	التغيير %
1960	141	0.5	1982	475	8.7
1961	145	3.2	1983	521	9.8
1962	148	1.8	1984	552	5.9
1963	153	3.7	1985	620	12.3
1964	160	4.6	1986	724	16.9
1965	168	4.7	1987	750	3.5
1966	172	2.5	1988	787	5
1967	183	6.6	1989	794	0.9
1968	197	7.7	1990	826	4
1969	204	3.3	1991	897	8.7
1970	214	5.1	1992	1025	14.2
1971	228	6.5	1993	1130	10.2
1972	249	9.2	1994	1151	1.8
1973	263	5.5	1995	1129	1.9−
1974	274	4.3	1996	1083	4.1−
1975	287	4.8	1997	1076	0.6−
1976	306	6.6	1998	1092	1.5
1977	331	8.1	1999	1124	2.9
1978	358	8.2	2000	1091	2.9−
1979	383	6.8	2001	1179	8.1
1980	409	6.8	2002	1217	3.2
1981	437	6.8	2003	1293	6.2

المصدر: هيئة حكّام نظام الاحتياطي الفدرالي. www.federalreserve.gov

خلق النقود

تَخْلقُ البنوكُ مالاً، بشكل حرفي. لَكنَّهم لا يَفعلونَ ذلك *بطِباعَة* المزيد من الأوراق الخضراء. دعنا نرى كيف يَحْدثُ ذلك. افترض أنه تمت الموافقة على قرضك ذي الـ 500 دولار مِنْ المصرفِ الوطنيِ الأول. سَيَقُومُ موظف الإقراض بإعداد بيان إيداع باسمِك بقيمة 500 دولار، والتوقيع عليه بأحرفه الأولى، وتسليمه إلى أمين الصندوق، الذي سيقيّد لحسابك الجاري 500 دولار إضافية.

مباشرة، ستزيد الودائع الكليّة تحت الطلب بمقدار 500 دولار. وسيكون مخزون المال أكبر بذلك المبلغ. وعلى عكس ما يعتقده أكثر الناس، فالمصرف لا يَأْخذُ الـ 500 دولار التي أقرضك إياها من حسابِ شخص آخر. حيث أنَّ الشخص الآخر سيَشتكي بالتأكيد إذا حصل ذلك! لقد خَلَقَ المصرفُ الـ 500 دولار التي أعارَك إياها.

ولكن، هَلْ الـ 500 دولار تلك مال *حقاً*؟ لنَقُل أنك استعرتَ المالَ لتشتري حاسوباً. إذا ذهبت إلى مخزنِ الحاسوبَ وحرّرت شيكاً بـ 500 دولار، فسيسمح لك الموظفون بالخُرُوج من البابِ الأمامي مع الحاسوبِ الذي أردته. هذا دليل مقنع على أنّ إيداعك مال حقاً. سيأخذ موظف المخزن المالي بعد ذلك الشيك إلى مصرفِ المخزنَ ويُودعُه فيه، ويَستلمُ بالمقابل ائتماناً لإضافةِ 500 دولار في حسابه الجاري. سيرسل مصرف المخزن الشيك إلى نظام مقاصّة الشيكات في المصرف الاحتياطي الفيدرالي. وهناك سيستلم مصرف المخزن ائتماناً بإضافةِ 500 دولار على المبلغ التي يبقيه مودعاً في المصرف الاحتياطي الفدرالي بمنطقتِه، وسيخصم مصرفكَ 500 دولار مِنْ الحسابِ الذي يبقيه مودعاً هناك. سيرسل المصرف الاحتياطي الفدرالي بعد ذلك الشيك إلى مصرفِكِ، وهو سيلغي الدين الذي يَدِينُون به لك: الـ 500 دولار التي وضعها في حسابك في وقت سابق. لكن كميةَ النقود الكليّة في التداول لَنْ تقل عندما يحدث هذا، لأن تلك الـ 500 دولار التي أوجدها مصرفك لا تزال موجودة – في حسابِ تَدقيق مخزنِ الحاسوب الآن.

البنوك التجارية قادرة على خلق المال لأن الجمهور مستعد لقبول مسؤوليات البنك في الدفع

لماذا كان المصرف *مستعداً* لخَلْق 500 دولار لَكَ؟ لأنك أعطيتَ المصرف الـ IOU الخاصة بك، وعد موثوق بدَفْع 500 دولار للمصرف بالإضافة إلى الفائدة في تاريخ مستقبلي محدّد. لماذا كَانَ المصرف قادراً على خَلْق 500 دولار لَكَ؟ لأن الناس مستعدّون لتَحَمُّل مسؤوليات وديعة تحت الطلب واستعمالها كوسيط مبادلة. البنوك التجارية هي المثال الأساسي على المؤسساتِ الخاصّةِ القادرة على إقْناع الناسِ بحَمْل وتَوزيع مسؤولياتِهم. وهذا هو المطلوب لخَلْق المالِ.

بالتأكيد أنت تقول لا يُمكنُ أَنْ يَكُون الوضع بهذه البساطة. يَبْدو الأمر كأنك تمتلك ماكنة تصنيع مالِكَ الخاصةِ في السردابِ. نبدو كأننا نستطيع جميعاً خَلْق المالِ. وهو أسهل بكثير مِنْ العَمَل من أجله. كيف يمكن للبنوك أَنْ تُفلت بها وأنت لا تَستطيعُ؟ وإذا كان كُلّ هذا حقيقي، ألن تستمر كمية النقود الموجودة في التداول في التوسع حتى لا تعود لها قيمة مطلقاً؟ إذا كان لدى البنوك شيء جيّد كهذا، فلماذا يَجِبُ أَنْ تتوقّف؟

ما يمكن أن يُبنى، يمكن أن يُهدم

وهنا سؤالٌ آخر: هَلْ يحدث أيّ شيء لكميةِ النقود عندما تُعيد دفع القرض؟ لنفترض أنك كنت تبني احتياطك النقدي الخاص، إمّا كودائع تحت الطلب في حسابِك الجاري، أو كعملة في جرّةِ البسكويت الخاصة بك، لكي تتمكن من أَنْ تُعيد المبلغ الأساسي بالإضافة إلى الفائدة في موعد الاستحقاق. يأتي يوم الاسْتحقاق، وتذهب إلى المصرف حاملاً مبلغ 575 دولاراً الذي تَدِينُ به للمصرفَ الآن، على شكل أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية. عندما تقدّمها إلى المصرفِ، تهْبطُ النقود المتداولةُ بمقدار 575 دولار. تذكّرْ بأنّ العملةِ تَعتبرُ مالاً عندما وفقط عندما تُحمل خارج النظام المصرفي.

إذا، وهو الأرجح، كان عِنْدَكَ 575 دولار في حسابِك الجاري، ثم كتبت شيكاً مصرفياً بهذا المبلغ للمصرف. يطرح المصرف 575 دولار مِنْ رصيدك في الوديعة تحت الطلب، ويهبط مخزون المال بمقدار 575 دولار. إذاً، يُخْلَقُ المال عندما تعطي البنوك القروض، وتُهدم عندما يعيد الزبائن دفع القروض المصرفية. وهكذا ستزيد كمية النقود الكليّة في التداول أثناء أيّ فترة تقدم فيها البنوك قروضاً جديدة بمعدل أسرع مِن معدّل إعادة دفع القروض المصرفية القديمة، وستنقص كمية النقود حينما تُعاد القروض المصرفية القديمة بمعدل أسرع من معدل تقديم القروض الجديدة.

المصداقية والثقة

في المجتمع الذي لا يُنظّم القانون فيه إقراض المصرف بعناية، يكون الحدّ الوحيد على قدرة المصرفِ على الاسْتِمْرار في خَلْق المالِ بشكل غير محدد هو قدرته على الإبْقاء على مصداقيتِه. يمكن للمصرف أَنْ يَخْلقَ المالَ عن طريق خلق المسؤولياتِ فقط طالما يكون لدى الناس ثقة في تلك المسؤولياتِ، أي، طالما يَعتقدون أنّ المصرفَ سَيَكُونُ مستعدّاً وقادراً على دَفْع ديونِه عندما يُطلبُ منه القيام بذلك. إذا بدأ النّاس الذين لديهم حسابات جارية في مصرف معيّن بالشك في أنَّ المصرف لن يَكُونُ قادراً على دَفْع ديونه عند الطلب، سَيُقرّرونَ أَنْ يَجْمعوا تلك الديونِ. (تذكّر: وديعتكَ المصرفية مسؤولية المصرف، الدين الذي لك على المصرف). سَيُسرعونَ إلى المصرفِ ويُطالبون بالدفع. بأيّ شكّلُ؟ على شكل مسؤولياتِ المؤسسةِ الأخرى التي لا يزالون يثقون بها، مثل المصرف الاحتياطي الفدرالي. افترض أنّ لَديكَ في حسابك الجاري 237.28 دولار بالضبط. إذا كنت أحد أولئك الشكّاكينِ، ستسحب الـ 237.28 دولار بتَحويلها إلى أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية بالإضافة إلى رُبْع واحد وثلاث بنسات. لن يُغيّر هذا التصرّف من ناحيتك كميةَ النقود في التداول، لأن التداول النقدي لا يَتضمّنُ العملة والنقود المعدنية التي تجري ضمن النظام المصرفي. عندما أغلقتَ حسابك الجاري، هبطت كمية النقود الجارية على شكل ودائع تحت الطلبِ بمقدار 237.28 دولار، بينما ارتفعت الكمية التي تَأْخذُ شكلَ العملةِ في التداول بنفس المقدار. لكن تصرّفك وتصرّف كُلّ أَو أغلب مودعي المصرف الآخرين، إذا أصبح لديهم جميعاً شَكّ في رغبةِ وقدرةِ المصرفَ على دَفْع ديونه عند الطلب، سَيُصرّفُ مِنْ المصرفِ كُلّ العملة التي يحتفظ بها في خزائنه، ويرغمُه على أن يطلب من المصرف الاحتياطي الفدرالي في منطقتِه تزويدات إضافية. سيفعل المصرف الاحتياطي الفدرالي لمصرفِكَ تماماً كما يفعل مصرفكَ لَك. سيُسلّم المصرف الاحتياطي الفدرالي أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية التي طلبها مصرفك، ويُخفّضُ بكميةٍ مكافئة، حجم وديعة مصرفِكَ الجارية في المصرف الاحتياطي الفدرالي. إمّا أن تكون وديعة مصرفك في المصرف الاحتياطي الفدرالي كبيرة بما فيه الكفاية لكي يحصل مصرفك على كُلّ أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية التي يَحتاجُها لإرْضاء طلباتِ مودعيه المرتابين – والذين يتبيّن خطؤهم في هذه الحالة، مصرفكَ في الحقيقة سليم، و"التزاحم" عليه لاسترداد الودائع سَيَنتهي. *أو* أنه سَيَستنزفُ حسابَه في المصرف الاحتياطي الفدرالي قَبْلَ أَنْ يرضى كلّ مودعيه – وفي هذه الحالة ستكون شكوك المودعين مؤكَّدة وفي محلها، وسيثبت أنّ المصرف مفلسَ، وسَيُخرجُ بالقوة مِنْ السوق.

يجب أن يبقى الناس واثقين في مال معين، وإلا سيتوقفون عن قبوله

إذاً، ما يُحدّدُ قدرةَ مصرفِ غير منظّمِ للاسْتِمْرار بخَلْق المالِ بشكل غير محدد هو قدرتُه على المحافظة على ثقةِ مودعيه بأنَّهُ يُمْكِنُه أَنْ يُحوّل، وسيُحوّل بناء على الطلبِ، مسؤولياته الإيداعية إلى شكل آخر مِن المال يثق به العامة بشكل أكبر، وهو في هذه الحالةِ، أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية. كلّما خلق المصرف مالاً أكثر، وأشياء أخرى مساوية، تقل قدرته التي سيمتلكها لتلبية مطالب مودعيه. إنّ السببَ بسيط. تَخْلقُ عمليةُ خَلْق المالِ مسؤوليات أكثرَ على المصرفِ، مالم يدفع مودعوه ذلك المالِ إلى أشخاص يُودعونَه في بنوك أخرى – كما فعلتَ في مخزنِ الحاسوبَ. لكن هذا لَيسَ بنتيجة أفضل للمصرفِ لأنه، كما تَتذكّر، "يُسدّد" المصرف الاحتياطي الفدرالي شيكك بإخراج مال من حسابكِ المصرفي ووضعه في حسابِ المصرفِ الذي يعمل معه مخزن الحاسوب. مما يُسبّبُ فَقْد مصرفكَ للاحتياطيات التي يمكنه استعمالها بطريقة أخرى ليفي بمطالب المودعين للعملةِ. البنوك، التي تُريدُ أن تحصل على فائدة من خَلْق المالِ لإعارته، يجب أن تحافظ على توازن بين رغبتِها بدخل إضافي وحاجتِها للاحتِفاظ بثقةَ مودعيها.

البنوك النظامية: متطلبات الاحتياطي القانوني

لقد وَصفنا القَيود الموجودة على خَلْقِ البنوك للنقود والذي يمكن أن يتواجد في نظام مصرفي غير نظاميّ لكي نوضّحَ الطبيعةَ الأساسية للنظام. لكن كُلّ الأنظمة المصرفية في العالمِ اليوم هي في الحقيقة نظاميّة. النظام الكثر أساسية، وهو الذي يعمل

كضابط أساسي على خَلْقِ البنوك للمال في الولايات المتّحدة هو *متطلب الاحتياطي القانوني*. لا يُسمح للبنوك أنْ يَكُونَ لديها مسؤولياتُ إيداع أكثر من مضاعف معين من احتياطياتها.

يُعبَّر عن متطلب الاحتياطي كنسبة مئوية، تُدعى *بنسبة الاحتياطي المطلوب*، والتي تَعْملُ كقاعدة مهمة في العبةِ المصرفيةِ. تنصّ نسبةُ الاحتياطي المطلوب على النسبةَ من الاحتياطيات الكلّيّة لمصرف ما والتي يجب أنْ يتم الاحتفاظ بها من قبل المصرف على شكل نقدٍ أَو ودائع محفوظة في المصرف الاحتياطي الفدرالي في المنطقة. على سبيل المثال، إذا كانت نسبة الاحتياطي المطلوب 25 بالمائة، فإن ذلك يعْني أنّ البنك الذي تبلغ قيمة ودائع الشيكات الكلية فيه 100 مليون دولار، عليه أن يحتفظ بمبلغ 25 مليون دولار في خزائنه. وتعْملُ الـ75 مليون الإضافية *كاحتياطيات المصرف الفائضة*، التي يستعملها المصرف لإرادة استثمارات مربحة، نموذجياً على شكل قروض. لا تَنْسَ أنّ البحث عن الربح هو من مجال عمل البنوك التجارية. إنهم يُخطّطونَ للاستدانة بسعر فائدة منخفض (على سبيل المثال، ما يَدْفعونَه لك في حساب توفيرك)، والإقراض بنسبةٍ فائدة أعلى (لقرض آلي أَو رهن على سبيل المثال)، ويكون *الفرق* هو الربح المحتمل، بعد أن تُحسب كُلّ نفقات المصرفِ الأخرى.

نسبة الاحتياطي المطلوب: النسبة المئوية من احتياطيات البنك التي يجب أن يحتفظ بها في خزائنه أو كودائع في البنك الاحتياطي الفدرالي

يبحث المصرفيون عن فرص للربح عن طريق استثمار احتياطيهم الفائضة

ما هي نسبة الاحتياطي المطلوب بين البنوك التجارية في الولايات المتّحدةِ؟ هَل يمكنك أَن تُخمّن؟ 90 بالمائة؟ 50 بالمائة؟ أَم ربَّمَا تكون أقل، مثلاً 25 بالمائة، أَو حتى 15 بالمائة؟ صَدِّق أو لا تُصَدِّق، فهي على نحو نموذجي *أقل مِنْ 10 بالمائة في المتوسط*. في الحقيقة، تُحدَّدُ نسبة الاحتياطي المطلوب بمستويات مختلفة بالاعتماد على نوع الاحتياطيات التي على الوديعة (تُدعى *الشرائح*). على مدى عِدّة سَنَوات من الآن تم تحديد نسبة الاحتياطي المطلوبة لبنك تجاري بـ "صفر" بالمائة لأول 6.6 مليون دولار في ودائع الشيكات الكليّة، و3 بالمائةِ للودائع بين 6.6 مليون دولار و45.4 مليون دولار، و 10 بالمائة للودائع الأعلى مِن 45.4 مليون دولار. حالياً، تواجه البنوك "صفر" بالمائة نسبة احتياطي مطلوب للاحتياطيات التي تكون على شكل ودائع ادخار.

ودائع الشيكاتة (مليون دولار)	***نسبة الاحتياطي المطلوب***
من 0 إلى 6.6	*صفر%*
من 6.6 إلى 45.4	*3%*
أكثر من 45.4	*10%*

ودائع ادّخار	***نسبة الاحتياطي المطلوب***
أي مستوى	*صفر%*

بعد طرح هذه الشرائحِ المختلفةِ، تتوسط نسبة الاحتياطي المطلوبة اليوم حوالي 7–8 بالمائة. مما يَعْني أن بنكاً تجارياً نموذجياً مَع 100 مليون دولار في احتياطياته الكليّة، قد يكُون محتفظاً بشكل جيد بمبلغ 8 مليون دولار في خزائنه، ويتمتع ببركات الاحتياطي الفيدرالي لاسْتِثْمار الـ 92 مليون دولار الباقية في أنشطة (ملائمة) باحثاً عن الربح. إنّ الدولارات المحْفوظة في خزائن مصرف ما لَنْ تَكْسبَ أي فائدة. بالتالي فإن متطلبات الاحتياطي، مِنْ وجهة نظر المصرفي الفردي، تظهر كنوع *مِن الضريبة*. وتعني زيادة نسبةُ الاحتياطي المطلوب من خلال الشرائحِ المختلفةِ أنَّ البنوك ستمتلك احتياطيات فائضة أقل، مما سيقلّل قدرتهم على صناعة القروض، ويفرض تكاليفَ أعلى، ويخفّضُ ربحيتهم المحتملة.

لا تكسب الاحتياطيات المحفوظة في الخزائن أي عائد، وبالتالي فهي تعتبر كضريبة على المصرفي

المصرف الاحتياطي الفدرالي كمراقِب ومنفّذ للقانون

لقد تحدّثنا عن المصارف الاحتياطية الفدرالية في عِدّة صفحات دون تَقديمها بشكل صحيح. دعنا نُصلحُ ذلك الإخفاق الآن. الاحتياطي الفيدرالي هو مصرفُ الولايات المتّحدةِ المركزيُ، أنشأه تشريع الكونجرس عام 1913. وعلى الرغم من أنه مملوك تقنياً من قبل البنوك التجارية الأعضاء فيه، إلا أن المصرف الاحتياطي الفدرالي في الحقيقةِ العمليةِ هو جهازٌ حكومي. يُعيِّنُ رئيس الولايات المتحدة الأمريكية مجلسَ محافظيه في واشنطن، بمشورة وموافقة مجلس الشيوخِ. ويُسيطرُ المجلس عملياً على سياساتِ البنوكِ الـ12 التي تَخلقُ النظام. *يبدو* أنّ لدينا 12 بنكاً مركزياً، لكن هذا في الغالب لأجل المظاهر، تراث ينحدر مِن الأيامِ التي راودت فيها مُعظم البلاد شكّ شعبي مِنْ المشرقيين، والعاملين في وول ستريت، والرجال في البناطيل المُخَطّطة والمعاطف المذيَّلة.

هدّأ تبعثر البنوك في مختلف أنحاء البلاد هذه الشكوك. لكن المصرف الاحتياطي الفدرالي كَانَ في الحقيقة مصرفاً واحداً (بالفروعِ) على الأقل منذ أن شرّع الكونجرس التغييرات التشريعية في الثلاثينياتِ. تعتمد قوّة أي فرع مِن بنوكِ المنطقة الـ 12 كثيراً على مقدار التأثير الذي تستطيع مُمَارَسَته على تشكيلِ السياسةِ من خلال ضبّاطِها التنفيذيينِ وموظّفي الأبحاث.

استناداً إلى قوَّتِه في تَثْبيت متطلباتِ الاحتياطي القانوني للبنوكِ (ضمن حدودِ عريضةِ وضعها الكونغرس) وقوَّته في تَوَسيع أَو تَقليص حجمِ دولار الاحتياطيات، فإنّ المصرف الاحتياطي الفدرالي، كما هو معروف عموماً، يُعيقُ نشاطات إقراض النظام المصرفي التجاري، وبالتالي عملية خَلْق المالِ. كما يُقرّرُ المصرف الاحتياطي الفدرالي ما قد يُعتبرُ احتياطيات قانونية. منذ عام 1960، كَان هو خزينة نقد البنوك بالإضافة إلى الودائع التي تملكها البنوك التجارية نفسها في المصرف الاحتياطي الفدرالي لمنطقتها.

للتلخيص، لقد كُنْتَ محقّاً تماماً في الشَكّ بأنّ البنوكَ الخاصّة لا تَستطيعُ ببساطة الاستمرار بخَلْق المالِ بشكل غير محدد. أولاً، يجب أن يجد المصرفُ أناساً راغبين بالاسْتِعْاَرة بناء على الشروطِ التي ترغب البنوك بالإعارة وفقها، وأن يكونوا قادرين على إقْناع البنوك بأنَّهُم سَيُعيدونَ الدفع بناء على الوعد. ثانياً، يجب أن يعمل كُلّ مصرف ضمن القيد الذي تفرضه احتياطياته. وهو القيد الذي تستعمله السلطات الحكومية في جُهودِها للسَيْطَرَة على إقراض المصرفِ وبالتالي على عمليةِ خَلْقِ المالِ. يُتطلَّبُ قانونياً من كلّ مصرف الاحتفاظ بالاحتياطيات بأشكال يحدّدها القانون. قد يعطي المصرف قروضاً جديدة، وهكذا يَخْلقُ مالاً، فقط عندما يمتلك احتياطيات فائضةُ – أي احتياطيات أكبر مِنْ الحد الأدنى الذي يُلزَمُ قانونياً بتجميده. ويمتلك المصرف الاحتياطي الفدرالي القوَّة لرفع أَو إنَقاص احتياطيات النظام المصرفي، أَو بالتناوب، لرفع أَو إنَقاص النسبة المئوية لمسؤولياتِ ودائعهم الكليّة التي يجب أن تجمدها البنوك كاحتياطيات. *تعمل الاحتياطياتُ المطلوبة من البنوكِ كقيد على نمو كمية النقود في التداول*. يَبْدو أَن لهذا الأمر علاقة محدودة أَو لا علاقة على الإطلاق بالمفهومِ العادي للرصيد الاحتياطي، الأمر الذي قد يُسْحَب في الحالات الطارئة. لا تؤدي الاحتياطيات القانونية في الحقيقة أي وظيفة احتياطي هامّةٍ بهذا المعنى اليوم. إنّ المتطلبَ الاحتياطي اليوم هو مبدئياً تقييدٌ فَرضه القانون على قدرةِ النظام المصرفي التجاري علة تَوَسيع مخزون المال.

ولكن قَد تَتساءل، أَلَيسَ من الضروري للبنوكِ أن تجمّد احتياطيات ضدّ إمكانية "هجرة" المودعين؟ إذا فَقدَ الكثير مِن المودعين الثقةَ فجأة في المصرف لسبب ما وحاولوا سَحْب ودائعهم بالعملة المتداولة، لن يتمكّن المصرف مِن أن يفي بتلك الاستحقاقاتِ. سيتوجّبُ عليه أَنْ يغلق، جاعلاً ودائع كُلّ زبائنه عديمة القيمة. وإذا حَدث ذلك، قد تعمّ خسارة الثقةِ على البنوكِ الأخرى وتُسقط جزءاً كبيراً مِن النظام المصرفي.

لم يحدث في الواقع ذعر مالي مثل هذا في الولايات المتّحدة منذ الثلاثيناتِ. للسبب، على أية حال، علاقة قليلة بمستوى احتياطيات المصرف. لم يعُد زبائن المصرف يُسرعون لسَحْب ودائعهم عند كُلّ إشاعة لمشكلة ماليةِ في مصرف ما لأن ودائعهم تُؤمّنها الآن شركة تأمين الودائع المصرفيةِ الاتحادية (FDIC). إذا أغلق مصرف ما، لأي سبب كان، يُمكن لمودعيه أَنْ يَتوقّعوا تعويضاً مِن نظامِ تأمينِ الحكومة الفدراليةِ هذا خلال بِضْعَة أيامِ. جادلَ بَعْض النقّاد، عندما أُسِّست شركة تأمين الودائع المصرفيةِ الفدرالية عام 1933، أنّ أقساط التأمين التي فرضتها على البنوك لتَأمين ودائعهم كَانتْ منخفضة إلى حدٍ بعيد، وبأنَّ شركة تأمين الودائع المصرفيةِ الاتحاديةِ ستُفلسُ في مُحَاوَلَتها تعويض المودعين عندما تغلق البنوك أبوابها. لكن جوهر وجود شركةِ تأمين الودائع المصرفيةِ الاتحاديةِ أنهى ظاهرةَ هجرة المصرف؛ وفي غيابِ الهجرة، لم تعُد تفشل البنوك بالنسبةِ التي فشلت بها سابقاً. وهكذا أثبتت أقساط تأمين شركةِ تأمين الودائع المصرفيةِ الفدرالية أنها أكثر مِنْ كافية[9]. وقد يكون تأسيس شركةِ تأمين الودائع المصرفيةِ الفدرالية هو الإصلاح النقدي الوحيد الأكثر استقْراراً الذي تم تشريعُه في الثلاثينيات.

---

[2] إذا كانت فكرة تأمين المودعين في البنوك التجاري ضدّ الخسارةِ فكرة جيدة للحكومة، فيَجِبُ أَنْ تكُونَ فكرة تَأمين المودعين في مؤسسات الادّخار والإقراض ضدّ الخسارةِ فكرة جيدة للحكومة الفدرالية. هل هذا صحيح؟ إنّ المشكلةَ في مثل هذا التأمين هي أنّه لا يعطي المودعين أيّ حافز لمُرَاقَبَة سلوكِ المؤسساتِ التي يَضعونَ فيها ودائعهم. خلقت لا مبالاةُ المودع المدموجة مع إشرافِ السلطات التنظيمية المتساهل (إشراف متساهل يحثّه في أغلب الأحيان أعضاء الكونجرسِ الذين يسعون لخدمة

يجب أن يذهب الائتمان الأساسي أيضاً إلى إجراءاتِ الاحتياطي الفيدرالي المُحسَّنةِ منذ الثلاثينيات. يُدرك المصرف الاحتياطي الفدرالي الآن بوضوح بأنّه يَتحمّلُ مسؤولية تَزويد العملةِ إلى النظام المصرفي، دون اعتبار للكميات التي يصادف أنّ البنوك تحتجزها كاحتياطيات. وهكذا، يمكن لمصرف اليوم أَنْ يَلبّي أيّ مطلب للعملةِ، مهما كان كبيراً، عن طريق تأمين عملة إضافية مِن المصرف الاحتياطي الفدرالي. إذا كان المصرفِ سيستهلك كامل ميزانِ احتياطيه، سيُعير الاحتياطيُّ الفيدرالي المصرفَ احتياطيات إضافية ببساطة، ويَأْخذُ كتأمين البعض مِن بطاقات IOU "أنا مدين لك" التي في محفظة سندات أصولِ المصرفِ المقترض. يُسمح للبنوك الوصول إلى امتيازِ الإقراض هذا حينما يكون لديهم مطلب مشروع للاحتياطيات الإضافيةِ، وقد جعل هذا الأمر النظام المصرفي والنقدي الكامل أكثر مرونَة استجابة لتَغيّر الظروف، بالإضافة إلى كونه أكثر مقاومة للأزماتِ وعملياتِ الاضطراب المؤقتةِ.

الأدوات التي يستعملها المصرف الاحتياطي الفدرالي

حسناً، إذاً يضع المصرف الاحتياطي الفدرالي ويَفْرضُ متطلبات الاحتياطي القانوني المحدّدة. ولكن كَيفَ يقوم المصرف الاحتياطي الفدرالي في الحقيقة بتَوَسيع أَو تَقليص التداول النقدي؟ (سَنُوفّرُ السؤال عن لماذا قد يجاهد المصرف الاحتياطي الفدرالي لمُعَالَجَة التداول النقدي للفصلِ 17). الأداة الأقوى والتي تضع المنصّة لما يلي هي السلطةُ لتَأسيس متطلباتِ الاحتياطي القانوني.

الناخبين الكرماء) خسائرَ هائلة في التسعينياتِ في صناعةِ القروض والمدّخرات التي اضطر دافعو الضرائب الأمريكيين دَفعها. اتّفقنَا "نحن" على القيام بذلك عندما وُعدنَا "نحن" بأنَّ شركة تأمينِ القروض و المدّخرات الاتحادية ستغطّي أيّ خسائر قد يعاني منها المودعين في المدّخرات والقروض.

ولكن يُظهر مسؤولو المصرف الاحتياطي الفدرالي التغييرات في نسبةِ الاحتياطي المطلوب عموماً كسلاح أثلم ويُمْكِنُ أَنْ يُحدث خراباً في النظام المصرفي. على كلٍّ، يتوجب على المصرفيين أَنْ يُجاهدوا لتَلْبية متطلباتِ احتياطيهم، لذا فالتغييرات في نسبةِ الاحتياطي المطلوب يُمْكِنُ أَنْ تجعل العمل المصرفي أكثر صعوبةً. وبالتالي يُفضّلُ المصرف الاحتياطي الفدرالي أَنْ يُؤسّسَ متطلباتَ الاحتياطي بشكل يجعل المصرفيون يأخذونها كقاعدة مُعطاة للعبة، ويَستعملُ وسائلَ أخرى لتَعديل الحجمِ العامِّ للاحتياطيات في النظام المصرفي. بشكل مُحدّد، فهو يفعلُ ذلك بتَعديل معدلِ الخصم أَو الانخراط في عمليات السوق المفتوحةِ. في كلا الحالتين، يخلق المصرف الاحتياطي الفدرالي الاحتياطيات ويُحطّمُها بالطّريقة نفسها التي تخلق بها البنوك التجارية المال وتُحطّمُه: بتَوسيع وتَقليص القروضِ.

تُستخدم نسبة الاحتياطي المطلوب كقاعدة مُعطاة للعبة الصناعة المصرفية

نسبة الخصم

يمكن أن يوسّع المصرف الاحتياطي الفدرالي القرضَ إلى البنك التّجاري مباشرة. على كلٍّ، فالمصرف الاحتياطي الفدرالي معروف بـ "مصرف المصرفي"، أَو "دائن الملاذ الأخير". ففي حالة إخفاق البنك في تلبية متطلباتِ احتياطيه، أَو الأسوأ، أَنْ تحْدثَ هجرة، فالمصرف الاحتياطي الفدرالي متواجد لكي يُزوّدَ السيولةَ التي يحتاجها المصرف لتَلْبية مطالبِ مودعيه. عندما يَستعيرُ مصرف ما مِن المصرف الاحتياطي الفدرالي نفسه، يُغرَّم المصرف فائدة على القرض. يُدعى معدل الفائدة بمعدل الخصم. وهو النسبةُ التي يُغرِّم بها المصرفُ الاحتياطي الفدرالي البنوكَ على القروض قصيرة الأجلِ. يَفعلُ المصرف ذلك بالتقييد إلى حساب المصرف الاحتياطي، وأَخْذ وثيقة (أنا مدين لك) الخاصة بالمصرف أَو الخاصة بشخص آخر (مثال على ذلك: سند حكومي) والتي يصادف أن تكونَ في محفظة المصرف – تماماً كما يدين البنك التّجاري زبائنه عن طريق خَلْق رصيد إيداع مُقابل وثيقة (أنا مدين لك).

نسبة الخصم: نسبة الفائدة التي يُغرِّم بها المصرف الاحتياطي الفدرالي البنوك على القروض قصيرة الأجل

يستطيع المصرف الاحتياطي الفدرالي، إذا أراد، أن يَزيد أَو ينْقص الاحتياطيات العامّة للنظام المصرفي، وبالتالي التداول النقدي العامّ في الاقتصاد، عن طريق تَعديل نسبة الخصم. بالتحديد، إذا خفَّض المصرف الاحتياطي الفدرالي نسبة الخصم، فإن ذلك سيَميلُ إلى تَشجيع البنوكِ للاسْتِعْارة مِنْ المصرف الاحتياطي الفدرالي نفسه، ويوسّعُ كميةَ القروض التي يَوفروها في السوقِ التجاريِ. من ناحية أخرى، رَفْع المصرف الاحتياطي الفدرالي لنسبة الخصم يُعيقُ مثل هذا النشاط بأن يرفع تكلفة الاقتراض المباشر مِنْ المصرف الاحتياطي الفدرالي. تميل الزيادات في نسبة الخصم إلى تقليل رغبة البنوك التجارية في تَوسيع القروضِ أكثر، ولذلك قد تمِيلُ إلى تَخفيض التداول النقدي العامِّ.

النقص (الزيادة) في نسبة الخصم قد يزيد (تُنقّص) التداول النقدي في الدولة

لكن من المحتمل أن تكون نسبة الخصم رمزاً أكثر منها أداة تقنين حقيقية، لأن المصرف الاحتياطي الفدرالي انتقائيٌ فيما يتعلق بالبنوكِ التي سَيُقرضها. إنّ سياسة المصرف الاحتياطي الفدرالي الرسميةِ هي أَنْ تُلائم ظروفاً خاصّة، بدلاً مِنْ الإعارة إلى أيّ مصرف راغب بدَفْع النسبةِ، وأن يتَصَرّف على هيئة عمٍّ صارم أكثر من دائن يبحث عن الربح. يتعامل المصرف الاحتياطي الفدرالي اقتراض البنك التّجاري كامتياز وليس كحقّ للمصرفي. أما البنوك فتؤدي أغلب إقراضها قصير الأمد لَيسَ مِنْ المصرف الاحتياطي الفدرالي، ولكن مِنْ مصرفيين تجاريين آخرينِ في ما يُدْعَى *بسوق التمويل الفدرالي*. (سنُناقشُ استهداف المصرف الاحتياطي الفدرالي *لسعر فائدة التمويل الفدرالي*، الذي هو سعرُ الفائدة التي تغرّم بها البنوك التجارية أحدها الآخر للقروض قصيرة الأجلِ، في الفصلِ القادمِ).

تقترض البنوك معظم قروضها قصيرة الأجل نموذجياً من بنك آخر، في سوق التمويل الفدرالي

عمليات السوق المفتوحة

نادراً ما يُغيّرُ المصرف الاحتياطي الفدرالي نسبة الاحتياطي المطلوب. وهو يُعدّلُ نسبة الخصم فقط بشكل متقطع. التقنية الأكثر شيوعاً والتي يَستعملها المصرف الاحتياطي الفدرالي لمُعَالَجَة التداول النقدي للدولّة هي شراءُ وبيعُ السندات الحكومية الأمريكيةِ في ما يُدعى بعمليات السوق المفتوحة.

يَحتفظ المصرف الاحتياطي الفدرالي حالياً بحقيبة للسندات الحكومية المُصدَرةِ تساوي ما يقارب النِصف تريليون دولار. عندما يَزِيدُ حصصَه بشراء السندات من خلال تُجّارِ السندات الحكومية، يَكْتب شيكات بِمَبْلغ المشتريات، وبهذا يَخْلقُ مسؤوليات جديدة تربط السندات المضافة لأصولِه. هذه الشيكات مُودَعة في البنوك التجارية، عندما تُرسلُ البنوك الشيكات إلى مصرفها الاحتياطي الفدرالي، تُقيّد للحساب مع إضافاتِ إلى أرصدةِ احتياطيهم.

يحاول المصرف الاحتياطي الفدرالي أن يؤثر على نسب الفائدة الأخرى (خاصة نسبة التمويل الفدرالي) عن طريق بيع أو شراء سندات الولايات المتحدة المالية على نطاق واسع

سيعلن مُذيع الأخبار بأنّ "المصرف الاحتياطي الفدرالي خفّض أسعارَ الفائدة اليوم". وقد سَمعنَا ذلك النوعِ مِن الأخبارِ كثيراً بين عامي 2000 و2003. لكن ذلك الأسلوب في ذِكْر الأشياءِ مُضلِّل جداً. فسعر الفائدة الوحيد الذي يضعه المصرف الاحتياطي الفدرالي مباشرة هو نسبة الخصم. ولكن يمكن للمصرف الاحتياطي الفدرالي، على أية حال، أَن يَضعَ عملية متحركة تَمِيلُ إلى تَخفيض أسعارِ الفائدة في كافة النظام الاقتصادي – على القروض بين بنك وآخر (سعر فائدة التمويل الفدرالي)، بالإضافة إلى أسعار فائدة قروض السيارات، والرهانات، وقروض الأعمال، وغيرها – من خلال عمليات السوق المفتوحةِ. إذا قرّر الرجالِ والنِساءِ في المصرف الاحتياطي الفدرالي أنّهم يُريدونَ تَخفيض أسعارِ الفائدة عموماً، يُمْكِنُهم فعل ذلك بشكل غير مباشر ببيع السندات بكميات كبيرة. يمكن أن يحاول المصرف الاحتياطي الفدرالي بَيْع، لنقُل، 100 مليار دولار على شكل سندات حكومية أمريكية يمسك بها لتُجّارِ سندات مالية رئيسيينِ (وهم يَتضمّنونَ البنوك التجارية الكبيرةَ أيضاً) علاقته معهم راسخة. كَيفَ يمكن لأولئك التجار الـ 40 تاجراً أو ما يقاربهم أَن يقضموا؟ عن طريق الاتّصال بهم جميعاً وأن يَسْألوهم عن الأسعارَ التي يريدُونها لكي يبيعوا تلك السندات المالية بها. ثم سيطابق المصرف الاحتياطي الفدرالي تلك الأسعارِ (بَدْءاً بالأدنى، بالطبع) ويستمرُّ بالشِراء حتى يشتري ما قيمته 100 مليار دولار مِن سندات الحكومة الأمريكية المالية.

المنطق هنا بسيط جداً. يَستلمُ المصرف الاحتياطي الفدرالي السندات، ويَستلمُ كلّ التُجّار 100 مليار دولارٍ، يُودعوها في النظام المصرفي التجاريِ. ستزيد الاحتياطيات الكليّة في النظام المصرفي مبدئياً الآن بمقدار 100 مليار دولار، مما يُزوّد العشرات مِن مليارات الدولاراتِ الجديدةِ على شكل احتياطيات فائضةِ. وماذا سيفعل المصرفيون بتلك الاحتياطيات الفائضةِ؟ سيعطون قروض جديدة للعائلات، والشركات التجارية، وآخرون. ولكن كيف سيشجّعنا المصرفيون فعلياً نحن الباقون على أَخْذ قروض أكثر؟ بتخفيض أسعارِ فائدتهم. (تنحدر كُلّ منحنيات الطلب، التي تَتضمّنُ الطلبَ على القروض، نزولاً إلى الأسفل!). بينما تهبط أسعار الفائدة وتنشأ قروض أكثر، سيميل التداول النقدي العامّ إلى الزيَاْدَة. باختصار، شراء المصرف الاحتياطي الفدرالي للسندات المالية بشكل جماعي يزيد احتياطيات البنك التّجاري بقيمة ذلك المبلغ. وهو الأمر الذي يُمكّنُ البنوك التجارية من تخفيض أسعارِ الفائدة وتوسيع القروضَ أكثرَ. إنّ التأثيرَ العامَّ هو الزيادةُ في التداول النقدي م1.

عندما يشتري المصرف الاحتياطي الفدرالي السندات المالية، تحصل البنوك على الدولارات، ويزيد م1، وتقل نسب الفائدة

العملية بكاملها قابلة للعكس. في الحقيقة، بَدأَ المصرف الاحتياطي الفدرالي بـ "رَفع أسعار الفائدة" في صيفِ 2004. لكي يفعل ذلك، سَحبَ المصرف الاحتياطي الفدرالي احتياطيات مِنْ البنوكِ ببيع بعض السندات المالية الحكومية الموجودة في محفظة سندات أصولِه إلى تُجّارِ السندات المالية الذين قدّموا العروضَ الأعلى لشِراء تلك السندات المالية. على سبيل المثال،

عندما يبيع المصرف الاحتياطي الفدرالي ما يساوي مليار دولار مِن السندات الحكومية، ستنتي السندات المالية في أيدي الناسِ التي تَدْفعُ شيكاً لتاجر السندات. ثم يدفع التاجر تباعاً شيكاً للمصرف الاحتياطي الفدرالي، ويُحسَم مقدار الشيكِ مِنْ حسابِ احتياطي المصرف الذي سُحبَ منه. تَذْهبُ السندات المالية إلى العديد مِن الناسِ والمنظماتِ المبعثرة في كافة أنحاء النظام الاقتصادِي، ويتدفّق مليار دولار إلى المصرف الاحتياطي الفدرالي بنفسه، وهي الدولارات التي تُؤخذ الآن مِنْ التداول في النظام الاقتصادِي. وسيميل هذا إلى تَخفيض التداول النقدي م1، لأنه يُبيدُ جزءاً من الاحتياطيات الكليّةِ للنظام المصرفي، ويُرغِمُ البنوكَ على تَخفيض مسؤولياتِها بتَقليل إقراضهم الصافيِ، ويَرْفعُ أسعارَ الفائدة في كافة أنحاء النظامِ ككل.

عندما يبيع المصرف الاحتياطي الفدرالي السندات المالية، تحصل البنوك على السندات، ويحصل المصرف الفدرالي على الدولارات، ويقل م1، وترتفع نسب الفائدة

لكن مَن المسؤول فعلياً؟

عمليات السوق المفتوحة، كما سبق وقُلنَا، هي الأدوات العاملة الرئيسية للإدارةِ النقديةِ. تعمل لجنة خاصّة، مكَوّنَة من سبعة أعضاء من مجلسِ الحاكمين، وخمسة مِنْ رؤساءِ المصرف الاحتياطي الفدرالي الإثني عشر، كلجنة السوق الفدرالية المفتوحةِ (FOMC)، وتُقرّرُ بشكل مستمر الاتّجاهَ الذي يجب أن تسلكه هذه الإدارة. كان السؤال حول فعالية إدارة لجنة السوق المفتوحة للتداول النقدي، ومُنذُ فترة طويلة، موضع نقاش أصدقاءِ ونقّادِ المصرف الاحتياطي الفدرالي بين الاقتصاديين والسياسيين.

هناك سؤالان رئيسيان. الأول هو تحديد السياسةِ: هَل يحدد المصرف الاحتياطي الفدرالي أهدافاً مناسبة؟ هَلْ يُحاولُ أَنْ يَفعلُ ما عليه فعله؟ والآخر هو تنفيذ السياسة: هَلْ يقوم المصرف الاحتياطي الفدرالي بعملٍ فعّال لإنجاز الأهدافِ التي وضعها لنفسه؟ إنّ الأسئلةَ متعلّقة ببعضها، بالطبع، لأن صياغةَ السياسةِ الذكيةِ تَفترضُ مسبقاً تقييماً واقعياً للإمكانيات التقنيةِ. مدرّب كرة القدم الذي يأمر باستراتيجية تمرير عندما يكون فريقه وراء الربع الرابع بهبوطين، يكون آمراً بقرار سياسي سيّئ إذا كان للاعب خلف الوسط ذراع مطاط وكان لكُلّ المستلمين أصابع مرتخية. احذرْ مِن الحساباتِ المنهجيةِ، تلك التي مثل كرةِ القدم التي تُلْعبُ على السبورة، تبرّرُ مشاكلَ التنفيذ وتفترضُ أنّ المعارضة لا تَعْملُ أيّ تخطيط لها.

مشاكل الحوافز والمعرفة

إنه لتبسيطٌ مبالغ به افتراض أنّ المصرف الاحتياطي الفدرالي يملك كابحاً نقدياً ومسرّعاً نقدياً يُعدّل به مخزون المالَ بالسرعة وبالدقة اللذان تُبطِّئ بهما سيارتك في المرور وتُسرّعها. قد تكون الإدارة النقدية مثل قيادة عربة يجرها بغل عنيد، ذلك الذي لَنْ يَتوقّفَ أحياناً حتى لو طُلب منه التوقف بحزم. لجَعْل الأمورِ أسوأ، هناك باقة من السائقين قليلي الشأن المُتشاحنين على العربةِ، وبعضهم لَيسوا أسمى من الصياح بأوامرِهم الخاصة أَو حتى محاولة مَسْك العنان مِن السائقِ. كما سَنَرى في الفصولِ القادمة، يمكن أن تكون إدارة النظامِ النقديِ مهمّة صعبة وحسّاسة، وهي تحْملُ بَعْض النتائج الثقيلة غير المقصودةِ. لكن كما سَنَرى أيضاً، فهي مهمة ذات أهمية أساسية للأداءِ العامِّ للنظامِ الاقتصادي.

ملحق: ماذا عن الذهب؟

لقد ناقشنَا طبيعةَ النقود وقدرةَ المصرف الاحتياطي الفدرالي على مُعَالَجَة التداول النقدي للدولة. ولكن ألا يزال هناك شيء هام حُذِفَ من كُلّ هذا؟ ما هو هذا الذي يُزوّدُ الدعم للمالِ؟ ألا يجب أن يكون للمال نوع *من* الدعم؟ وأين يناسب الذهبُ الصورةَ؟

إذا كان المال مدعوماً بالذهب، فما الذي سيُدعم الذهب نفسه؟

يطرح الاقتناع بأنه يجب أن يكون للمال "دعم"، إذا كان له قيمة، سؤالاً مثيراً. ماذا يَقِفُ وراء الدعم لإعْطائه قيمة؟ ووراء دعم الدعم؟ لكن المجموعةَ الكاملةَ للأسئلةِ مُضَلَّلةٌ. في علم الاقتصاد، القيمة هي نتيجةُ الندرة، والندرة نتيجةُ الطلب والتوفر المحدود. وهو واضح بما فيه الكفاية متى ولماذا هناك طلب على أيّ نوع معيّن مِنْ المالِ. سيكون المال مطلوباً إذا كان بالإمكان استعماله للحُصُول على كُلّ أنواع الأشياءِ الأخرى التي يريدها الناس، وهذا يعني، إذا كان مقبولاً كوسيط مبادلة. يعتني المدراء النقديون للاحتياطي الفيدرالي بالجزء الآخر مِنْ الصورة، وهو التوفر المحدود، بفعالية أقل أو أكثر. "الدعم" غير مطلوب. إذا كان هذا الأمر يَجْعلُك عصبياً أَو يَدفعك للشك بقيمة عملتِكَ أَو حسابك، فيُمْكِنُك أَنْ تَقوّي إيمانَكَ بسهولة عن طريق "بيع" مالِكَ إلى الآخرين. سَتَجِدُ أنّهم راغبون بأَخْذه وإعْطائك أصول ثمينة أخرى بالمقابل.

إنّ العامل الحاسمَ في المحافظة على قيمةِ أيّ نوع المالِ هو التوفر المحدود والثقة بأن العرض سَيَستمرُّ بكونه محدوداً. لقد جَعلتْ الطبيعةُ الذهب نادراً نسبياً. يعود الأمر للمصرف الاحتياطي الفدرالي لإبْقاء أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية وودائع الشيكات نادرة نسبياً. لكن لدى العديد مِنْ الناس ثقةُ أكبر بكثير في التعويل على الطبيعةِ مِنها في التعويل على البنوكِ المركزية والحكومات.

ولهذا يودّ بَعْض الناسِ رؤيتنا نَعُودُ إلى معيار الذهب الأصيل، تحت أَيّ عملةِ يُمْكِنُ أَنْ تُتبادل بالذهبِ بنسبة ثابتة. ليس لأنّهم يَعتقدونَ بأنّه يجب أن يكون للمالِ دعم، ولكن لأن يَشكّونَ في مدراءِ المالِ الحكوميين. إذا طُلبَ من الحكومة الإبْقاء على قابليةِ تحويل ودائع الشيكات إلى أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية، وأوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية إلى ذهبِ بنِسَبِ تبادل محدّدة مسبقاً، سيحدّد التوفر المحدود للذهبِ بشّدة قوَّةَ أي شخص على زِيَاْدَة حجم النقود المتداولةِ.

في واقع الامر، غالباً ما يتم إغراء الحكومات، خصوصاً في وقتِ الحرب، لخَلْق المالِ الإضافي كطريقة تَمويل الإنفاق دون الضرورة المؤلمة لجمع الضرائب بشكل مفتوح. ولم يقاوموا الإغراءَ دائماً. وكانت النتيجة عادة تضخّماً، طريقة أكثر إخفاءً لكنها بالكاد أكثر عدالة للحكومةِ لتَمويل إنفاقها. على أية حال، قد يبدو الحث على العودة إلى معيارِ الذهب لِكي يَكُونَ مستشار يأس. ستكون الحكومة اللامسؤولة جداً، بحيث يجب أنْ تُحْكَمَ بالذهب، أكثر من بعيدة الاحتمال أنْ تتبنّى معيار الذهب، ولدرجة أكبر من الاستحالة أنْ تردّ على ضغطِ مثل هذا القيدِ. ستعلنُ ببساطة حالة طوارئ وتسلك قاعدة الذهب متى أرادت ذلك. إنّ مشكلةَ الحكومةِ اللامسؤولة مشكلة ثقيلة، لكن من الصعب الاعتِقاد بأنّ المشكلةُ يُمْكِنُ أَنْ تُحْلَّ من خلال العودة إلى معيارِ الذهب. بأي حال، لأنّه يبدو من غير المحتمل أن تتبنّى الولايات المتّحدة معيارَ الذهب في المستقبل القريبِ، فقد يتوجبُ أَنْ نَكُونَ راضين عن جَعْل النظامِ الحالي يعمل.

نظرة سريعة

المال مؤسسة اجتماعية تَزِيدُ الثروة بتخفيض تكاليف التبادلِ، وبذلك تُمكّنُ الناس من التَخَصُّص بشكل أكثر كمالية بالتوافق مع فوائدهم المقارنة الخاصة.

تعمل المادة كمال في المجتمع عندما يكون الناس مستعدّين لقبُولها في التبادلِ فقط لأن الناسَ الآخرينَ سَيَقْبلونَها في التبادلِ.

تَخلق مسؤولياتُ المؤسساتِ الماليةِ المُؤْتَمنةِ أغلب المالِ المستعمل في المجتمعات التجارية الحديثةِ: العملة الورقية الأساسية أصدرتها البنوكِ المركزيةِ وودائع الشيكات في البنوك التجارية أَو المؤسساتِ الماليةِ الأخرى.

المخزون النقدي المحدّد بدقّة (م1)، في الولايات المتحدة حالياً، هو مجموعُ العملةِ المحمولة خارج النظام المصرفي مضافاً إليها ودائع الشيكات في المؤسساتِ الماليةِ. لكن الأصولَ الأخرى التي يُمْكِنُ تحويلها إلى عملةِ أَو ودائع شيكات بتكلفة بسيطة تكون ضمن مقاييس أكثر شموليةً مِنْ مخزون المالَ، مثل م2 و م3.

تُضيفُ البنوك التجارية إلى احتياطي المجتمعَ النقدي عن طريق خَلْق الودائع للمستعيرين. يحدّد قدرة البنوك على خَلْق المالِ الإضافي متطلب أنّ لا تَتجاوز ودائعهم مضاعف معين لاحتياطياتهم المُعَرَّفةِ قانونياً.

يتحمّل مدراء النظام الاحتياطي الفدرالي مسؤولية تَنظيم حجمِ مخزون المالَ. يَفعلُ المصرف الاحتياطي الفدرالي ذلك عن طريق السَيْطَرَة على إقراض المصرفِ من خلال قوَّتِه بوَضْع النسبةِ القانونيةِ بين مسؤولياتِ البنك التجاري واحتياطياته، وتَوَسيع أَو تَقليص تلك الاحتياطيات من خلال القروضِ للبنوك التجارية، ومن خلال بيع وشراء السندات الحكومية فيما يُدعى بعمليات السوق المفتوحة.

فكرة أنّ المالِ يَجِبُ أَنْ يكونَ لديه "دعم" ماديُ لكي يَكُونَ عِنده قيمةُ، لَيستْ صحيحةَ. يجب أن يكون المال مقبولاً فقط كوسيط مبادلة لكي يَكُونَ له قيمة. التوفر المحدود والاعتقاد بأن ذلك التوفرِ سَيَستمرُّ بكونه محدوداً شرط ضروري للمقبوليةِ المستمرةِ لأيّ وسيط مبادلة عامل.

أسئلة للمناقشة

يَحْصلُ المالُ على الكثير مِنْ الانتباهِ، لكنه يَمِيلُ إلى امتِلاك صحافة سيئة. هَلْ يتحدّث مُؤلفو الأقوال التالية عن المالِ كما نُعرّفُه؟ أَم هَلْ يَستعملونَه كمرادف أَو رمز لشيء آخر؟ ما هو ذلك "الشيء الآخر" في كُلّ حالة حيث تَستنتج أنّ المالِ لَيسَ حقاً موضوعَ المُناقشةِ؟

"حبّ المالِ جذرُ كُلّ الشرّ". (يُساء اقتباسه في أغلب الأحيان بـ "المال جذرُ كُلّ الشرّ").

"الصحة. . . نعمة لا يستطيع المال شراءها".

"إذا لم يَكُن هذا حبّ، فهو جنونُ، وبالتالي فهو قابل للعفو. كلا، إشارة أكثر تأكيداً مِنْ كُلّ هذا: أَعطيك مالي".

"يصنع النبيذ المرح؛ لكن المالَ يجيب كُلّ الأشياء".

"الكلمات هي العملات السائدة وتُقبل للأوهامِ، كالأموال للقِيَمِ".

"يَتكلّمُ المالَ منطقاً بلغة تفهمها كل الأمم".

"يهتم الأمريكيون بالمالِ كثيراً".

"حماية محيطنا الطبيعي أكثر أهميَّةً مِنْ صنع المال".

حتى عام 2000 تقريباً، والناس على جزيرةِ ياب في ماكرونيزيا يستعملون أحجارَ دائرية ضخمة كمال. يَمتلكُ الناسُ المُخْتَلِفونُ أجزاء من الأحجارِ.

لأن الأحجارَ عديمة القيمة عندما تُكسر وثقيلة أيضاً، يَتْرك الناس الحجارة الأكبر في مكانها ويُسجّلونَ ملاحظة ببساطة حول حقيقة أنّ الملكية قد تَغيّرت. كيف يشابه هذا الأمر الدَفْع بالشيك؟

بعض الحجارة مُسنَدة في صفوفِ في "بنوك" القرية. لنفترض بأنّ الشخصَ الذي يسكن إلى جوار "المصرفَ" مُؤْتَمن بمسؤوليةِ مُتَابَعَة من يَمتلكُ أي جزء من الحجارة. كَيْفَ يمكن لهذا الشخصِ أن يستغل موقعَه لإعْطاء القروضِ وبذلك يُوسّعَ كميةَ النقود في ياب؟

يُؤكد الكتاب على أنّ المادةَ تُصبحُ مالاً في المجتمع عندما يصبح أعضاء ذلك المجتمع مستعدّين لقبُوله، لَيسَ من أجل مصلحته الخاصة، ولكن لأنهم يُمْكِنُهم أَنْ يَستبدلوه بشيء آخر يُريدونَه. كَيفَ يمكن لمادة معيّنة أن تُصبح مقبولة بهذا المعنى وبالتالي مالاً؟ لماذا أصبحت السجائر مقبولة بسرعة كوسيط مبادلة في مخيم سجنِ رادفوردِ حتى للناس الذين لَمْ يُدخّنوا؟ هَلْ يمكنك أن تُفكّر بأيّ مادة أخرى لَرُبَّمَا أصبحتْ مالاً في معسكرِ السجنَ إذا لم تكن السجائر متوفرة؟

افترض أن أحد سكّانِ المعسكرِ استنفذ سجائرَه لكنه أراد شِراء علبة مربّى مِنْ ساكنِ آخر في المعسكر، وأنّ مالكِ المربّى وافقَ على تَسليم مربّاه إذا أعطاَه المشتري كمبيالة بثماني سجائر. كَيْفَ يمكن أن تصبح تلك الكمبيالة مالاً ضمن معسكر السجن؟

يُستخدم تعبيرَ الأوراق النقدية أحياناً لوَصْف العملة الورقيةِ التي لَمْ تُدْعَمُ بالذهبِ أَو بأيّ شيء آخر، والتي تبْدو ذات قيمة فقط لأن السلطة أعلنتها، "اجعلوها تُصبحُ مالاً".

هَل الأوراق النقدية مال ذو قيمة أقل مِن العملات المعدنيةِ الذهبيةِ؟ ما هو نوع "السلطةِ" المطلوبة لتحوّل "قطعة ورق عديمة القيمة" إلى مال؟

هَل الدولارات الأمريكية مال في كندا؟ هَل الدولارات الكندية مال في الولايات المتّحدةِ؟ لماذا يُرحّبُ الباعة بدفء في العديد من بلدان العالم بالدولارات الأمريكية؟ هَل يمكنك أَنْ تُفكّر بالظروفِ التي قد تدفع الناسِ في بلد ما لرفض قبُول عملتِهم الوطنيةِ الخاصةِ في الدفع لكنهم يرحبون بالدفع بالدولارات الأمريكية؟ إلى ماذا يُشيرُ كلّ هذا حول "سلطةِ" الحكوماتِ التي تحاولُ خَلْق الأوراق النقدية؟

اشتكى آدم سميث في *ثروةِ الأممِ* أنّ العديد مِنْ الناس اختلط عليهم المال بالثروةِ. هَلْ هذا تشويش؟ ألا تزيد ثروة كُلّ شخص عندما يكتسب أو تكتسب مالاً أكثرَ؟

إذا ازدادت الثروة الشخصية لشخص ما عندما يكتسب أو تكتسب مالاً أكثر، ألا يَتْلوه منطقياً أنّ المالِ الأكثرِ لكُلّ شخص يَعْني ثروة أكبرَ لكُلّ شخصِ؟

ما الذي قد يَحْدثُ إذا عالجت حكومة الهند مشكلةَ الفقر بطِباعَة روبّيات أكثر ووزّعتها بسخاء على أفقر الناسِ في البلادِ؟

لا يستطيع الناس عادة صرف الودائع التي يحتفظون بها في حساباتِ توفير البنك التّجاري أو المدّخرات ومؤسسات الإقراض دون سحب الأموال أولاً، وهذا يعني تحويلها إلى عملة أَو ودائع شيكات. ولكن لأنهم قادرون على فعل ذلك بدون تكلفة تقريباً، تصبح هذه الودائع الادخارية أصولاً قريبة جداً من أنْ تَكُونَ مالاً.

هَلْ تَتوقّعُ أن يكون الإنفاق الكليّ في الولايات المتّحدةِ على مدى فترة زمنية مَرْبُوطاً أكثر بـ م1 أَم م2؟

هَلْ ستتغير إجابتك إذا سمحت مؤسسات القروض والمدّخرات للزبائنِ بدَفْع الفواتيرِ من خلال تحويل ودائعهم عبر الهاتف إلى حساباتِ الآخرين؟

ستكون في أيَّةِ لَحظَةٍ بعضُ أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية الجاهزة في (أ) مَحافِظ العامّة، و(ب) خزائن وأدراج نقود البنوك التجارية، و(ج) خزائن المصارف الاحتياطية الفدرالية. كَيف يَدْخلُ كلّ منها في التداول النقدي الكليِّ أَو يُؤثّرُ عليه؟

كَيفَ يؤثر سحب العملةِ مِن الحسابات الجارية على مخزون المالَ؟ كَيفَ يُؤثّرُ على احتياطيات المصرف؟ كَيف يُؤثّرُ هذا الأمر على قدرةِ المصرفَ على توسيع القروضِ؟ أَيّ تأثير قَدْ يكون لهذا السحب بالتالي على مخزون المال؟

تَخْلقُ البنوك التجاري مالاً عن طريق توسيع القروضِ. المصرفيون أنفسهم لا يرون نشاطاتَهم على أنها في الحقيقة "خلق" مال أكثر، لكن ذلك هو أثر نشاطِ إقراضهم. من الضروري أن ترى أنت، كطالب اقتصاد، لِماذا يُمْكِنُهم بالضبط أَنْ يَفعلوا ذلك ولِماذا لا يُخلق المالِ بشكل عادي بنشاطاتِ إقراض المؤسساتِ الأخرى.

ما هي الفائدة الي تَمتلكها البنوك التجارية والتي تُمكّنَها من خَلْق المالِ عندما تعطي القروض؟ لا تمتلك اتحادات الائتمانِ وشركاتِ تسليفِ المستهلك هذه الفائدة، ولذلك لا يَخْلقانِ المالَ عندما يُوسّعونَ القروضَ إلى زبائنِهم. ما الذي يَفتقرونَ إليه وهو موجود عند البنوك التجارية؟

هَل تَوَدُّ أَنْ تَكُونَ قادراً على إعْطاء القروضِ لأصدقائكَ عند الرغبة، ببساطة عبر خَلْق المالِ الذي تُعيرُهم إياه؟ يُمْكِنُك أَنْ تُساعدَ أصدقائَكَ، وتزِيد شعبيتَكَ، وتكْسبُ حتى فائدة صَغيرة إذا تعلّمت كَيفَ تَفعلُ ذلك. ما هو السرّ؟

لنفترض أنّ كُلّ شخصَ في البلدةِ يَعْرفُك، ويَعْرفُ توقيعَكَ، ويَأتمنُك بالكامل. عندما يَطْلبُ صديق اسْتِعْارَة 10 دولارات، تَكْتبُ ببساطة مُلاحظة تقول "أنا سَأَدْفعُ 10 دولارات إلى حاملِ هذه المُلاحظةِ"، تُوقّعها، وتُسلّمُها إلى الصديقِ. هَلْ سيكون الصديق قادراً على صَرْف مُلاحظتِكَ، أي أن يَستعملها كمال؟ هَلْ سيكون التاجر الذي يَستلمُ المُلاحظةَ قادراً على صَرْفها تباعاً، ربما بإعْطائها لصرف فاتورة بـ 20 دولار؟ هَل كُنْتَ ستَنْجحُ في خَلْق المالِ؟ هل تختلفُ هذه الحالة عن إذا كنت قد حرّرت شيكاً، قابل للدفع "نقداً"، ومتداول من يد لأخرى من دون أَنْ يُودَعَ؟

مخزون المالِ المحدّد بدقّةٍ، أَو م1، مُكَوّن من أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية، وودائع الشيكات، والشيكات السياحية. كُلّ هذه مسؤوليات المؤسساتِ الماليةِ المُؤْتَمنةِ. ما الذي على الشخص أَو المؤسسة فعله لِكي يَكُونَ قادراً على خَلْق المالِ؟

وضعت حكومة ولايةِ كاليفورنيا خطط مرة في الثمانينيات للبَدْء بدَفْع بعض فواتيرِها بأوراق IOU "أنا مدين لك"، لأن الحاكمَ والمجلس التشريعي كَانا غير قادرين على الاتفاق على ميزانية ما. هَلْ يُمْكِنُ أَنْ تعمل ورقة الولاية IOU كمال؟ لنفترض أنك مزوّد للولاية أو لشخص ما حق إعادة مبلغ ضريبة، وأنك استلمتَ في البريدِ ورقة IOU بدلاً مِن الشيك. هَلْ يُمْكِنُك أَنْ تَصْرفَها؟ ماذا يمكنك أن تفعل إذا كنت مُطالباً بدَفع الإيجار وشراء البقالة وأنك لا تستطيع انتظار الحاكم والمجلس التشريعي لحَلّ خلافاتِهم؟

أحد طرق التَفكير بشأن قدرةِ المصرف الاحتياطي الفدرالي على تَغيير التداول النقدي للدولة م1 هي بالتَفكير بتأثيراتِه على الاحتياطيات الفائضةِ ضمن النظام المصرفي ككل. باختصار، أيّ شيء يَزِيدُ الاحتياطيات الفائضة سيعمل على زيَادَة التداول النقدي؛ أيّ شيء يقلّصُ الاحتياطيات الفائضةَ سَيمِيلُ إلى تقليل التداول النقدي. خذ ذلك الأمر بعين الاعتبار، ما الذي قد يحدث للاحتياطيات الفائضةِ في النظام المصرفي، والتداول النقدي م1 ، إذا قام المصرف الاحتياطي الفدرالي بـ:

تخفيض نسبة الاحتياطي المطلوب.

رفعُ نسبة الاحتياطي المطلوب.

شراء سندات مالية أمريكية بكميات كبيرة.

بيع سندات مالية أمريكية بكميات كبيرة.

لماذا قد يجد المصرف الاحتياطي الفدرالي من الأسهل جداً توسيع مخزون المال في فترة الازدهار مِنه في فترة الركوِ؟ ما الذي يجب أن يكون المصرف الاحتياطي الفدرالي قادر على فعله إذا أراد أن يزيد كمية النقود في أيدي الجمهور؟

يَقُولُ الكتاب أنّه لا يجب أن تكون العملة الورقيةَ في مجتمع ما "مدعومة" بأي شيء آخر يُمْكِنُ أَنْ تُحوّلَ إليه عند الطّلب لكي تكون لها قيمة وتعمل كوسيط مبادلة. المتطلب الوحيد هو أن يقبلها الناس كوسيط مبادلة.

هَلْ تَعتقدُ بأنّ أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية كانت ستكتسب مقبولية أبداً في الوقت الذي بدأ إصدارها إذا لم تكن قابلة للاسترداد بالذهبِ أَو الفضةِ؟

ما الذي يمكن للحكومات عمله لجَعْل العملة الورقيةِ التي يُريدونَ إصدارها مقبولة للناسِ، بالإضافة إلى الوَعدَ بتبادلها عند الطّلب بثروة أخرى ذات قيمة للناسِ؟

ما الذي يمكن أَن يُسبّب فقدان مقبولية العملة الورقية التي تصدرها الحكومة، والمقبولة مِن قِبل كُلّ شخصِ في المجتمعِ كوسيط مبادلة، وأن تتَوقّف بذلك عن العمل كمال؟

إذا لم يكن ضرورياً أن يكون للمال "دعم" من نوع ما، لماذا يعتقد العديد من الناسِ بعكس ذلك؟ هَلْ يمكن أن يكون المال المدعوم بالقرميد مفضّل على المال غير المدعوم بأي سلعة على الإطلاق؟

17 السياسات النقدية والضريبية

ما هو الفرق فيما إذا كانت كمية النقود التي في أيدي الجمهورِ تَنْمو بسرعة أَم ببطء؟ وسط كُلّ النزاعات والريبة التي تُحيط الدراسة المُعاصرة للتقلّباتِ الكليةِ في الدخل والناتج والأسعار، يسيطر مقترح واحد بموافقة عامّة: *ستتسبّب النسبة المفرطة مِن النمو في الاحتياطي النقدي لمجتمع ما في إحداث تضّخم*. لسوء الحظ، تخبرنا تلك الجملة أقل بكثير ممّا نودّ معرفته. ما الذي يُشكّلُ النسبة *المفرطة* للنمو؟ هَل هناك ما يُدعى بنسبة *غير كافية* مِنْ النمو؟ إذا كان النمو الزائد جداً يسبّب تضّخماً، فهَلْ يُسبّب النمو الضئيل أيضاً *انكماشاً*؟ أَم هل يتسبّب في أمرٍ مخيف أكثر بكثير مما نتصوّر، يعني ركود اقتصادي مع الزيادة المرافقة له في البطالة؟ وحتى لو كنّا نعرف نسبةَ النمو في التداول النقدي الضرورية لمَنْع حدوث أيّ من هذه النتائجِ غير المرغوبةِ، فهَلْ يمتلك أي شخص المقدرة على التسبّب بها؟ علاوة على ذلك، هَل تعتبر السَيطَرة على نسبةِ النمو في التداول النقدي الطريقة الوحيدة أَم أفضل طريقة أَم حتى طريقة فعّالة لمنع التقلّبات غير المرغوبة في المستوى الإجمالي للنشاط الاقتصادي؟

الفتور الاقتصادي العظيم

لقد كَانَ الفتور الاقتصادي العظيم في الثلاثينيات هو الأمر الذي أجبر هذه الأسئلة على لفت انتباهِ الاقتصاديين. لأربع سَنَوات متعاقبة، بِدءاً بعام 1929، هبط الناتج والدخل الحقيقيان في الولايات المتّحدة. لقد هَبطَ بمقدار ضخم: 9 بالمائة عام 1930، و8 بالمائة عام 1931، و14 بالمائة عام 1932، و2 بالمائة أخرى عام 1933. قَارن ذلك السجلّ بأداءِ الاقتصاد الأمريكي منذ الحرب العالمية الثانيةِ. في مناسبة واحدة فقط هبط الناتجُ الكليُّ في سنتين متعاقبتين: سَقطَ في عام 1974 ومرة أخرى في عام 1975. لكن الهبوطات كَانتْ أقل مِنْ 1 بالمائة في كُلّ سَنَة، غير ملحوظة تقريباً من قبل معاييرِ الفتور الاقتصادي العظيمِ.

علاوة على ذلك، لم يحدث أبداً تحسّن كامل في الثلاثينيات. في كُلٍّ مِن السَنَواتِ الثلاث بعد فترةِ ركود 1974 – 1975، زاد الناتج بحوالي 5 بالمائة في السنة، مختلقة بسرعة الأرضية التي فقدت أثناء الركود. لكن بعد ستّ سَنَواتَ من النقطةِ المنخفضةِ للفتور الاقتصادي العظيم التي تم الوصول إليها أخيراً في عام 1933، كان الناتج والدخل الكليّان أعلى بـ 1.5 بالمائة فقط مما كَانا عليه في عام 1929. حيث أنّ عدد السكان في عام 1939 كَانَ أكبرَ مِنه في عام 1929، كانت تلك الزيادة الضئيلة في الناتجِ والدخلِ على مدى العقد أقل بكثير مما هو مطلوب فقط لترميم مستويات ازدهار ما قبل الفتور. لقد هبط دخل الأمريكيين بعد الضريبة لكل فرد فعلياً بنسبة 7 بالمائة مِن عام 1929 إلى عام 1939. (هَبطَ بنسبة 30 بالمائة تقريباً مِنْ 1929 إلى 1933). حتى أنّ الفتور الاقتصادي العظيم أظهر ركوداً ضمن الفتور، حيث أن الناتج والدخل الحقيقيان سَقطا بنسبة 4 بالمائة مِنْ عام 1937 إلى عام 1938.

كانت التجربة الأكثر وضوحاً لأولئك الذين عاشوا خلال الثلاثينيايت تجربة البطالة المستعصية الهائلةِ. إذا حذفنا عام 1930، عندما كانت البطالة في طور النمو، فقد كان متَوسّط معدّلاتَ بطالة الثلاثينياتِ أكثر مِن 19 بالمائة. وهو ما يساوي واحداً من كُلّ خمسة أعضاء في قوةِ العمل تقريباً. في عام 1933، في قعر الركود الاقتصادي، اعتُبرت 25 بالمائة مِنْ قوةِ العمل عاطلة رسمياً. لِماذا؟ ماذا حَدثَ؟ نحو نهايةِ الثلاثيناتِ، استنتج العديد مِن الناسِ عميقو التفكير على طول الاتّجاهات السياسية، البعض بشكل آسف، وآخرون ببهجة، أنّ الرأسمالية قد فَشلت أخيراً. يُمْكِنُها أَنْ تُشغّلَ عجائبَ مُنْتِجةَ، حتى كما أكّد ماركس وإنجلز، لَكنَّها لم تستطع أَنْ تحْلَّ "تناقضاتها الداخلية"، كما ادّعى أيضاً ماركس وإنجلز. لقد قالوا بأنها كانت مثل صانعِ الساحرِ الأسطوري، الذين كَانَ غير قادر على السَيْطَرَةِ على القوة التي استدعاها مِن العالم السفلي. كَتبوا في البيان الشيوعي،"من الكافي أن نشير إلى،"

الأزمات التجارية التي بعودتها الدورية وضعت على تجربتها، بشكل تهديداً أكثر في كلّ مرة، وجود المجتمعِ البرجوازيِ بكامله. في هذه الأزماتِ، يتم تحطيم جزء كبير مِن المُنتَجاتِ الحاليةِ، وكذلك من القواتِ المُنْتِجةِ المَخلوقةِ سابقاً، بشكل دوري. يتفشى في هذه الأزمات وباء كان سيبدو في كُلّ العهودِ السابقة على أنه سخافةَ، وهو وباء الإفراط في الإنتاج.

بكلمات أخرى، لقد توقّف النظام لأنه أنتجَ الكثير. ولا يزال فشل النظام الاقتصادي بسبب الإفراط في الإنتاج يَبْدو كشيء منافٍ للعقل.

الاقتصاد الياباني المدهش

على أية حال ، لقد أثبتت كُلّ التنبؤات حول انهيارِ النظام الوشيك خطأها. انتعشَ المجتمع البرجوازي أَو المجتمع التجاري بشدّة بعد الحرب العالمية الثانية، ودخلت البلدانِ الصناعيةِ المتطورةِ في العالم فترةِ ممتدة مِن النمو الاقتصادي الرائع. ولم تكن تجربة النمو الاقتصادي أكثر روعة في أي بلد منها في اليابان.

لكي نضع ما يلي في المنظورِ، تذكّر بأنّ الناتج المحلي الإجمالي الحقيقيَ للولايات المتّحدةِ قد مالَ إلى النَمُو على المدى البعيدِ بنسبة 3 بالمائة في السّنة تقريباً، وذلك عندما نأخذ مَتوسّطُ سَنَواتَ الازدهارِ، وسَنَوات الإفلاس، والسَنَوات الاعتيادية. تلك نسبة مُحترمة جداً مِن النمو؛ سيتضاعف الدخل والناتج بعدما يقل قليلاً عن رُبْع قرن بتلك النسبة. في الخمسينيات، ظهر النمو الاقتصادي في اليابان، كما تم قياسه بالزيادة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، في نسبة متوسطة تساوي 7 بالمائة في السّنة تقريباً. وهو معدل نمو رائعُ لسَنَة واحدة، لكن الاستمرار به على مر عقد لم يسبق له مثيل تقريباً. لكن الحرب العالمية الثانية دمّرت الاقتصادَ الياباني، وأشارَ العديد مِنْ المراقبين بأنّه يمكن أن تكون نسبة معدلات النمو عالية نوعاً ما حتى على فترات طويلة في بلد بدأ مِن مستوى منخفض جداً من الناتج المحلي الإجمالي.

هدمت الستّينات ذلك التفسيرِ لأداءِ الاقتصادِ اليابانيِ كلياً. في الستّيناتِ، كان متوسّط النمو في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي 11 بالمائة في السّنة. فكّر فيما يعنيه ذلك. إذا زاد دخلكَ الشخصي بنسبة 11 بالمائة في السّنة، فسيتضاعفُ دخلَكَ في أقلِ مِنْ سبع سَنَواتِ. وتذكّر بأنّنا نَتحدّثُ عن دخل *حقيقي*، عن الناتج المحلي الإجمالي المُعدّلَ حسب التغييراتِ في قيمةِ النقود.

لقد تحدّر الاقتصاد الياباني مِن معدلات النمو الفلكية هذه في السبعيناتِ والثمانيناتِ، وحتى أنه واجه نمواً حقيقياً سلبياً عام 1974، عندما عانت اليابان بالإضافة إلى أغلب بقيّة دول العالمِ الصناعي مِن الزياداتِ الضخمةِ في سعرِ النفطِ. وقد كان رغم ذلك متوسط معدل النمو السنوي في اليابان خلال هذين العقدين نسبة محترمة جداً تساوي 4.5 بالمائة في السّنة. وحتى بتلك النسبةِ "البسيطةِ"، والتي كَانت بالطبع بسيطة فقط في سجلِ اليابان الخاص أثناء العقدين السَابِقينِ، سيتضاعف الناتج والدخل الحقيقيان في 16 سنةِ. مع نهاية الثمانينات، بعد أقل مِنْ 50 سنةِ من نهايةِ الحرب العالمية الثانيةِ، كان الاقتصاد الياباني قَدْ أَصْبَحَ ثاني أكبر اقتصاد في العالم، في ترتيبه بعد الولايات المتّحدة فقط، وجارت الدخول للفرد في الكثافة السكانية اليابانية دخول أولئك الناسِ في أغنى دول أوروبا الغربية.

ما الصحيح الذي كان يفعله اليابانيون؟ كان كلّ شخص يَسْألُ هذا السؤال في بِداية التسعينيات. ولكن، في نهاية التسعينيات، كان كُلّ شخص يَسْألُ سؤالاً مختلفاً: ما *الخطأ* الذي فعله اليابانيون؟ في عام 1992، انزلق الاقتصاد الياباني في فترة ركود اقتصادي وبَدا غير قادر على الخروج منها. هبطَ معدل النمو إلى 1 بالمائة في عام 1992، وإلى 0.3 بالمائة في عام 1993، و0.7 بالمائة في عام 1994، وارتفعَ بعض الشّيء إلى 1.4 بالمائة في عام 1995، واندفع إلى 4.1 بالمائة في عام 1996، لكنه تَراجع بعد ذلك إلى 0.8 بالمائة في عام 1997، وتحول إلى معدل سلبي في عام 1998. في نهاية العقد، بدأ الاقتصاديون بمُقَارَنَة أداءِ

الاقتصادِ الياباني في التسعينياتِ بأداء اقتصاد الولايات المتّحدةِ في الثلاثينات، وكَانوا قد بدؤوا بالتساؤل فيما إذا كان بالإمكان وضع أيّ شيء تَعلّمنَاه أثناء الفترةِ السابقةِ قَيد اسْتِعْمال اليابان لمُعَالَجَة مشاكلِها الدائمة.[10]

ما الذي تعلّمناه بالضبط مِن تجربةِ الثلاثيناتِ؟ لسوء الحظ، كان الاقتصاديون أقلّ تأكّداً بكثير بشأن ذلك في نهاية القرن مِما كَانوا عليه في منتصفِ القرنِ. سَنُؤجّلُ التَخمين على سؤالٍ لماذا كان أداء الاقتصادَ الياباني مدهشاً جداً لعدة سَنَوات، أن اهتمامنا هنا سَيكُونُ حول التقلّباتِ بدلاً مِن النمو. نُريدُ أن نعكس في هذه المرحلة أسبابِ الركود والعلاجات التي قَدْ تكُون متوفرة.

الأمر المنافي للعقل: الناس فقراء لأنهم ينتجون أكثر من اللازم

ماذا يَحْدثُ في فترة الركود الاقتصادي؟

فترة الركود مُتَعَلّقة بكلمة يرتد إلى الوراء، وتعني أن ينسحب أو يتراجع. الركود هو تراجع عن النِسَبِ السابقة للنمو في الناتجِ الكليِّ للاقتصاد. ولكن هَلْ يجب أن يكون كُلّ تباطو كبير في النمو ركوداً اقتصادياً؟ هَل النمو الدائم هو المعيار الوحيد المحتمل؟ نتفادى تلك النتيجةِ عندما نُدركُ بأنّ *تكاليف فترة الركود الاقتصادي هي بشكل كبير تكاليف التوقّعاتِ المخبّية للأمل*. إذا كان الركود مجرّد تباطؤ في معدل النمو الاقتصادي، فستكون فترات الركود شائعة بين المُحامين ذوي النمو الاقتصادي المصفر، وكُلّ أولئك الذين يَعتقدونَ بأنّنا يَجِبُ أَنْ نُخفّضَ تركيزنا على إنتاجِ السلعِ الرائجةِ. لكن فترات الركود لَيستْ رائجة بين هذه المجموعاتِ أَو عند أي شخص آخر، لأنها *تستلزم تباطؤ غير مقصود ومعرقل* في معدل النمو الاقتصادي. الإحصائيات المجردة حول الناتج الإجمالي عاجزة عن إظهار التوقّعات خائبة الأمل. قَدْ نَكُون قادرين على اسْتِنْتاج الإحباطِ واسع الانتشارِ مِنْ مثل هذه الإحصائياتِ، لكن يمكن للبيانات المتراكمة حقاً أَنْ تَقِيس ركوداً ما فقط إذا كانت بشكل ما قادرة على أن تقيس الناتج غير المُنتَج بسبب إخفاق الأحداثَ في التطوّر بالطريقة التي توقعها المنتجون واعتمدوا عليها. فترات الركود الاقتصادي هي نتيجة التوقّعاتِ المُحبطةِ.

تُحبط توقّعات المنتجين كُلّ يوم، بالطبع. ولكن هناك كُلّ يوم منتجون آخرون يَبتهجون لاكتِشاف أنّ تلك الأحداث قد انتهت بشكل أفضل مِما توقّعوا. تحدث فترة الركود عندما، لسبب ما، يَزِيدُ عدد وعمق الإحباطاتِ دون أيّ زيادة معوّضة في كميةِ ونوعيةِ المفاجآت المبهجةِ.

---

[1] انظر في بنجامين باول، "توضيحُ ركود اليابان الاقتصادي"، *مجَلّة الاقتصادِ النمساوي الفصليّة*، 5 (2) 2002: الصفحات 35–50، للتاريخ الاقتصادي للسياساتِ التي أدّت إلى ركود اليابان والصعوبات التي واجهتها البلاد في التَعافي.

الريبة في المجتمع التجاري

في المجتمع التجاري، يتم القيام بالإنتاج نموذجياً حسب توقع الطلب على المُنتَج، ولَيسَ استجابة لطلب معين لشخص ما. حتى عندما تُنتج السلع استجابة لطَلَب، فإن الإنتاجَ يبدأ دائماً تقريباً قبل تأكيد الطلبات. ونادراً ما تكون الطلبات مضمونة، فمن الممكن إلغاؤها. أكثر منتجي الملابسِ، على سبيل المثال، لَيسوا في موقعِ خيّاط شخصي لا يَشتري الموادَ أَو يَبدأ بالعَمَل حتى يكون في متناول يده طلب مِن زبون معيّن وإيداع يضمن أنّ الزبونَ لَنْ يتراجع عن الصفقة. إذا كان كُلّ الإنتاج عمل "معدٌّ حسب الطلب المسبق"، كما لا يزالون يَدْعونَه أحياناً في إنجلترا "bespoke"، فستكون فترات الركود الاقتصادي أقلّ تكراراً وحدّة بكثير. لَكنَّنا سنكون أيضاً أفقر جداً، بالطبع، لأن الريبةَ الأعظمَ والأخطاءَ الأكثرَ تكراراً المرتبطة بالإنتاجِ للسوقِ مرتبطة أيضاً بمستويات أعلى بكثيرِ مِن الناتجِ.

عنقود من الأخطاء

بالتالي فإن فترات الركود الاقتصادي هي نتيجة الأخطاءِ المتراكمةِ، نتيجة *عنقود من الأخطاءِ بين المشاركين في كافة أنحاء النظام الاقتصادي*. الاستثمارات تبدأ، والسلعُ تُنتجُ بتكاليف لا يبرّرها طلب لاحق. أساء آلاف رجال الأعمال قراءة إشارات السعر التي تزوّدها عملية السوق. وبدلاً مِن تَزويد المعلوماتِ لتَحسين تنسيق خطط إنتاجِ واستهلاكِ الناس مع مرور الوقت، فقد كانت إشاراتَ السعر تلك تُؤدّي إلى استثمار سيئ وسوء تنسيق. وما كَان متوقَّعاً لاستثمارات مربحة أن تُعرضُ في النهاية كخسائر.

تَتغيّرُ الخططُ الريادية عندما تُكتشف الأخطاء. يجب أن يُقلّل الإنتاج، ويجب أن يُفصل العُمّال، وقد يتوجّب تصفية رأس المال، سواء كان على شكل أجهزة إنتاجية أَو موجودات، يمكن أن (تُحوّلَ إلى نقد) بخسارة. وبعد رؤيتها بهذه الطريقة، تصبح *فترات الركود الاقتصادي لتراكم الأخطاءِ في الفترة السابقة*.

كيف يمكن أن يكون العديد من الناس على خطأ؟

ولكن لماذا *تتراكم* الأخطاء في النظامِ الاقتصادي؟ لماذا لا تبطل القرارات المتشائمة جداً القرارات المتفائلة جداً؟ لماذا نُلاحظُ في بَعْض الأوقاتِ ميلاً لتقليص *عامّ وواسع الانتشار* للإنتاجِ، وتسريح للعُمّالِ، وتصفية لرأس المال؟ بكلمات أخرى، لماذا تمّ "خداع" العديد من الناسِ – ليس فقط رجال الأعمال ولكن العُمّال الذين تَوقّعوا التَمَتُّع بدخل من الأجر المستمر – جميعاً في نفس الوقت؟

دعنا نَعُودُ إلى الفتور الاقتصادي العظيم للحظة. بالرغم من أن الفتور الاقتصادي العظيم في الثلاثينياتِ كَان عالمياً في مجالِه، إلا أن الركود الذي سبّبَه كَانَ أعمقَ وأطولَ في الولايات المتّحدةِ مِنه في غالبية البلدانِ الأخرى. ما الذي حدث للنظامِ المصرفيِ والنقديِ أثناء هذا الانكماشِ العميقِ والمطوّل للنشاط الاقتصادي؟ هبطت كمية النقود في التداول، ابتداء مِن القمّةِ الدوريةِ للنشاط الاقتصادي في أغسطس/ آب 1929 إلى قاعِ الهبوطِ في مارس/ آذار 1933 بنسبة تفوق الثلث. البنوك التجارية في الدولة، التي تحتفظ تقريباً بنسبة 10 بالمائة مِنْ حجمِ الإيداعاتِ التي وُجدَت في بدايةِ الانكماشِ، علّقت أكثر مِن 20 بالمائة مِن العمليات لأنها لا تستطيع أَن تلبّي التزاماتها المالية. وفي محاولةِ لإنْقاذ النظام المصرفي ومنع دمار إيداعاتِ الزبائنِ، شرّعت العديد مِنْ الولايات "إجازات المصارف"؛ طُلبَ من جميع البنوك إغلاق أبوابِها بشكل مؤقت حتى لا يستطيع المودعون المضطربون إجبار بنوكهم على الفشل، بمُحَاوَلَة سَحب إيداعاتِهم. أعلنت الحكومة الوطنية عطلة مصرفية مدتها أسبوع واحد في بداية مارس/ آذار 1933، التي أغلقت أبواب جميع البنوك التجارية، وأبواب المصرف الاحتياطي الفدرالي على حد سواء.

هناك أمران على الأقل يجب توضيحهما حول الفتور الاقتصادي العظيم في الثلاثينيات: (1) سبب عنقود الأخطاء، و(2) طول وشدَّة الفتور. لا يزال الاقتصاديون يناقشون هذه القضايا بحرارة. حجّتنا هي أنّ سبب العنقودِ الأصليِ للأخطاءِ الذي أدّى إلى

تحطّمِ سوق الأسهم المالية عام 1929 كَانَ سياسات التوسّعية النقدية للعشرينياتِ، والتي خلقت من خلال توسّعِ الائتمان "ازدهار اقتصادي" أدّى إلى "أزمة اقتصادية" عام 1929.[11]

سوء الإدارة النقدية، وخطأ التقدير النقدي

يُخفّض توسيعُ الإقراض سعر الفائدة التي يتوجّب على رجال الأعمال دفعها عند اتخاذ قراراتِ استثمارهم، ويَقُودهم إلى المشاركة في مشاريع استثمارية لم يكونوا ليباشروا بها سابقاً بالنسبة الأعلى. ولأنّ توسّعَ الائتمان لم يُثر بالمدّخراتِ المتزايدةِ، ولكن بخَلْقِ المالِ، فلا يمكن دعم الازدهار. الندرة الأساسية للسلع الإنتاجيةِ، وتفضيل المستهلكين للتناوب بين الاستهلاك الحالي والمدّخرات، لا يَضْمنُ الاستثمارَ. "الإقراض رخيص" الذي خَلقه توسّع التداول النقدي وتخفيض أسعارِ الفائدة يَجْعل الاستثمارات غير المربحة تَبْدو مربحة. يُوسّعُ رجال الأعمال الاستثمار، ربما يَبنون وسائل إنتاج أكبر، ويَستخدمُون عُمّالاً أكثرَ، ويزيدون قوّة الموجودات، وهكذا. يَتوقّعونَ بِأَنَّ هذه النشاطات ستنتج ربحاً في المستقبلِ. ولكن حالما يبدأ سعر الفائدة المخفَّض بشكل اصطناعي (من خلال زيادةِ المصرف الاحتياطي الفدرالي للعرض النقدي) بالارتِفاع بشكل مفاجئ – سويّة مع الزيادةِ التضخّميةِ لأسعارِ الموارد، والعمال، وغيرها – سَيَجِدُ رجال الأعمال أنّهم أساؤوا قراءة إشاراتَ السوق، وأخطؤوا حساب أرباحهم المتوقّعة. وهذا درس صعب؛ فبدلاً مِن التَمَتُّع بالأرباح الاقتصادية، يَكتشفونَ أخطاءَ طرقِهم على شكل تكاليف أعلى وخسائر اقتصادية غير متوقّعة. وبالتالي يعكسون المسلك عن طريق إلغاء بَعْض المشاريع وتسريح العُمّال.

تخلق التشوهات النقدية خطأ تقدير نقدي...

يَحْدثُ "الفشل" الركودي عندما تثبت مشاريع الاستثمار التي تمت المباشرةِ بها أثناء "الازدهار" التوسّعي خطأها. تَفْشلُ الأعمال التجارية الفرديةُ دائماً، في الأوقات الجيدةِ والسيئةِ. ولكن أثناء "الفشل" الركودي يكون هناك عناقيد من حالات فشل العمل. قاد التلاعب بالمال ونظام الائتمان الأعمالَ التجارية إلى الخطأ.[12]

... وبالتالي تخلق عناقيد من حالات فشل العمل التجاري

قد لا يكون سلوك النظام النقدي كامل الإجابة، لكنه بالتأكيد قطعة كبيرة في اللغز. *يَتخلّلُ المالُ كُلّ الأسواق*. يَعتمدُ الحسابُ الاقتصاديُ للربح والخسارةِ المتوقّعين على *أسعارِ نقد* السلع والخدمات. إذا كانت هذه الحسابات بدلاً مِن ذلك *أخطاء تقدير منتظمة* – غير دقيقة حتى الآن، حيث أنها تُجمّع وتتجمّع في كافة أنحاء النظامِ الاقتصادي – فعندها قد تُسبّبُ هذه الأخطاء في الحساب التغييرات غير المتوقّعة في التداول النقدي العام نفسه، موجّهة عن طريق المصرف المركزي. يبيّ، الشكل رقم 17-1 هذه السلسلةِ المعقّدةِ من الأحداثِ في رسم بياني بسيط.

[2] انظر في كتاب موراي إن روثبارد فتور أمريكا الاقتصادي العظيم، نُشرَ أصلاً عام 1963. لتفحص كيف شوّهت السياسات النقدية للعشرينيات الإنتاج وأدّت إلى تجربة الازدهار – الأزمة التي واجهها الاقتصاد الأمريكي. حول الانكماش النقدي للثلاثينياتِ، انظر في كتاب ميلتن فريدمان وآنّا شوارتز التاريخ النقدي للولايات المتّحدة، نُشرَ بداية أيضاً عام 1963. عمل روثبارد هو العملُ التفسيريُ الرئيسيُ على الفتور الاقتصادي العظيمِ مِن منظور "نمساوي" أو منظور ميزيز–هايك، وعمل فريدمان وشوارتز هو العملُ التأسيسي حول المالية. الأمر المهم فيما يخص مُناقشتنا هو أن كلا هذين التفسيرين لأحداثِ الفتور الاقتصادي العظيمِ تَتحدّى المنظور الشعبي بأنّ سبب الفتور الاقتصادي العظيم كَان انهيارِ الملكيات ذاتية التَنظيم لنظامِ السوقَ، وبدلاً مِن ذلك يزوّدان الحججَ والدلائل على أنّ سبب وطول وشدَّة الفتور الاقتصادي العظيم كَانوا نتيجة السياسة الحكومية.

[3] كما شدّد روجر جاريسون، تطورت النظرية النقدية للدورةِ التجاريةِ عن طريق ميس، وهايك لَيس نظرية الركود بحدّ ذاته، لكنه نظرية ازدهار لايمكن دعمه. انظر في كتاب روجر جاريسون، الوقت والمال: الاقتصاديات واسعة النطاق للتركيبِ الكبيرِ (نيويورك: روتليدج، 2001) ص 120.

ليس هناك سبب منطقيّ لحاجة الفشل لأن يكون طويلاً وحادّاً. تُفلس الأعمال التجارية ويُطرد العمّال، لكن عمليةَ التعديل، رغم ألمها، يُمكنُ أَنْ تكُونَ سريعةَ نسبياً. أثناء الفتور الاقتصادي العظيمِ، على أية حال، أُحبطت عملية التعديل هذه بالسياسات الحكومية، التي أبطأت عملية التعديل أو وضعت فعلياً في طريقها إزعاجات جديدة. كان الاقتصاد الأمريكي قد بدأ بالتَعافي في أوائل عام 1930، لكن الحكومةَ أقرّت تعرفة سموت–هاولي في يونيو 1930، التي كَان تأثيرها انقطاع تجارتنا الدوليةِ وبالمقابل التأثير على الزراعة، وهكذا الصناعة المصرفية الريفية؛ حيث تضاعفت ضريبةُ الدخل في عام 1932، التي شوّهت الاستهلاك وقرارات الاستثمار ؛ وطبّقت انكماشاً عظيماً في التداول النقدي في منتصف الثلاثينيات. لهذه الأسبابِ، وأسباب أخرى، بقي الاقتصاد الأمريكي في فتور اقتصادي على مدى العقد – بنسبة بطالة مقدارها 25 بالمائة في أسوأ عمق لها. وبدلاً مِنْ اتّهامِ اقتصادِ السوق، يجب أن يُنظَر إلى الفتور الاقتصادي العظيم كدرس رئيسي في التاريخِ الأمريكي حول كَيفَ يمكن للسياسةِ النقدية أَنْ تُزعجَ عمليةَ التنسيقَ في الحياةِ الاقتصاديةِ، من خلال توسّعِ وانكماشِ التداول النقدي كليهما، كما شُوهِد في العشرينيات والثلاثينيات.

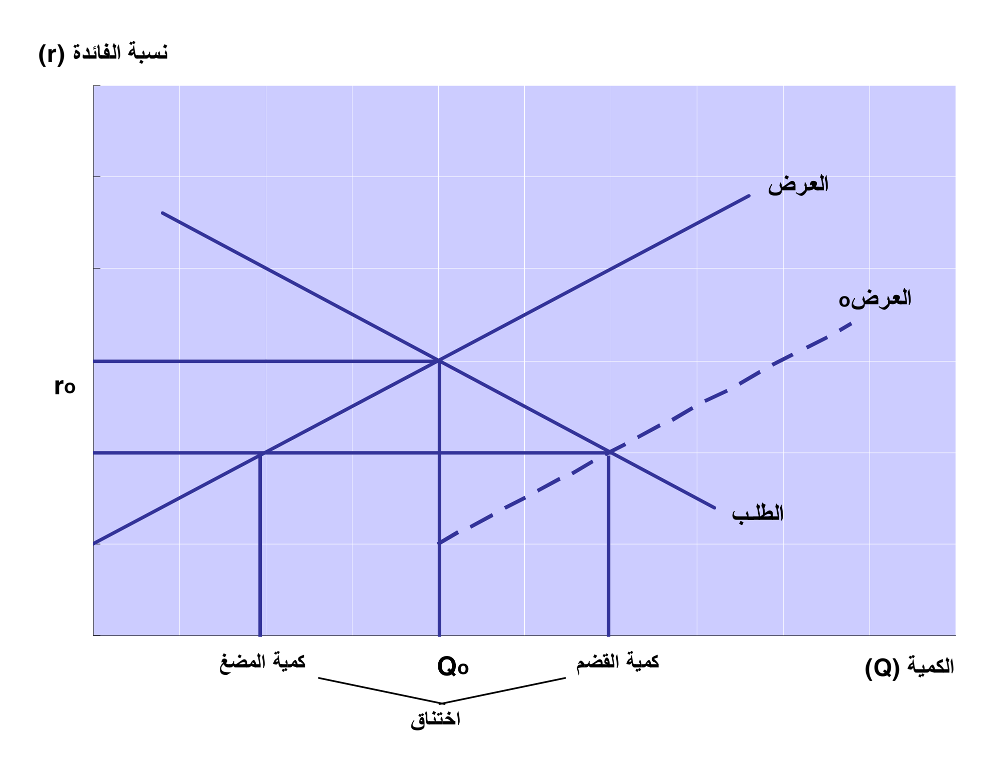
التوازن النقدي

يهدف المصرف الاحتياطي الفدرالي، بشكل مثالي، كمنظّم رسمي لنظام الدولة النقدي، إلى أَنْ يُبقي كميةَ النقود المعروضة في توازن مع كمية النقود المطلوبة.[13] شدّدنا بداية مِن الفصلِ 1 في هذا الكتاب على فكرة التنسيقِ كأمر مركزي للنظامِ الاقتصاديِ، وهكذا يسعى عرضنا للقضايا التي تنقسم بشكل نموذجي إلى قضايا اقتصادية بالغة الصغر وقضايا اقتصادية واسعة النطاق إلى المحافظة على هذا التأكيد المشترك على تنسيقِ الأنشطة الاقتصادية. باختصار، تُرغمنا طريقة التفكير الاقتصادية على إدْراك أنّه بالرغم من أنه قد يتواجد حقيقة أسئلة اقتصادية واسعة النطاق، فهناك في النهاية فقط أجوبة اقتصادية بالغة الصغر.

[4] من أجل مُناقشة لنظريةِ التوازن النقدي، انظر في ستيف هورويتز، المؤسسات بالغة الصغر والاقتصاديات واسعة النطاق (نيويورك: راوتلدج 2000)، ص 65–103. يَتتبّعُ هورويتز الأفكار الأساسية في نظريةِ التوازن النقدي مِن الاقتصاديين السويديين مثل كنوت فيكسيل وجنّار موردال، والاقتصاديين النمساويين مثل ميسز وهايك، وصولاً إلى اقتصاديين معاصرين أكثر مثل ليلند ييغر وجورج سيلن. مِن هذا المنظور، بالرغم من أنّه قد يكون هناك أسباب متنوعة لمشاكل التنسيقِ الاقتصادي واسع النطاق، فإنّ السبب الأساسي وراء حدوث مشاكل التنسيق هو تخلخل التوازن بين العرض والطلب على المال. يُؤدّي العرض الفائضُ إلى مجموعةِ مشاكل في التنسيقِ مرتبطة بالتضّخم، بينما سيؤدي الطلب الفائض إلى مجموعةِ مشاكل في التنسيق مرتبطة بالانكماش. ثمّ ستقلّل السياسة النقدية المثالية التكاليفَ المرتبطة بالتضّخم والانكماش. قدّم سيلن حجّة قوية بأن الانكماش لَيسَ مكلفاً على الإطلاق في الأوقات الجيدةِ (عندما يرتفع معدل الإنتاج)، لَكنَّه مُضرّ في الفترات الصعبةِ. ويَقترحُ سيلن أنّ السلطاتِ النقديةِ يَجِبُ أَنْ تَتبنّى "معيار معدلِ إنتاج" بدلاً مِن استقرارِ مستوىِ السعر في تَقْرير السياسةِ النقديةِ. انظر في سيلن، أقل مِن الصفر: حالة مستوى سعر هابطِ في اقتصاد نامٍ (لندن: IEA، 1997).

الشكل 17–1 يقضم، ويمضغ، ويختنق

يُخفّض توسيع الإقراض من قبل المصرفِ المركزي سعر الفائدة في السوق تحت السعر الأصلي، مما يَقُودُ المستثمرين إلى لانخراط في مشاريع كَانت غير مربحة سابقاً. لكن هذا "الازدهار" لَيسَ مستمراً لأن المدّخرات الحقيقية لَم تزد. إنّ "قضمة" الاستثمار أكبر مِن "مضغ" النظام الاقتصادي، لذلك "يختنق" النظام.



ما يهمّ هو الحوافزُ والمعلوماتُ التي يواجهها الأفراد، النوع الذي سَيَقُودُهم إلى تَنسيق أعمالِهم بنجاح مَع الآخرين في السوقِ، أَو إلى تَوجيههم إلى النشاطاتِ التي تُؤدّي إلى حالاتِ فشل التنسيقِ. يقع النظام النقدي في مركز أيّ اقتصاد متقدّم، والوحدة النقدية هي الرابط في علاقاتِ التبادل في كافة أنحاء الاقتصاد. لا يمكن للمال بطبيعتِه أَن يَكُونَ "محايداً"، لأنه يُقدّم الرابط لكُلّ علاقات التبادلِ في كافة أنحاء الاقتصاد. إذا كان النظامِ النقدي مختل التوازن، فلا يَستطيعُ إلا أن يكون لَهُ تأثير على نمطِ التبادلِ والإنتاجِ في النظام الاقتصادِي[14]. مِن منظور التوازن النقدي، يجب أن يكون هدف السياسةِ النقديةِ (مجال المصرف الاحتياطي الفدرالي)، الكفاح من أجل الحياد النقديِ عن طريق الحفاظ على كميةِ النقود المعروضة في توازن مع كميةِ النقود المطلوبة. وهذا قد يُولّدُ ما يُدعى بشكل شعبي *باستقرار السعر* – أي مستويات تضخّمِ أَو انكماشِ تساوي صفر (أَو مستوى متدنٍّ جداً). بكلمات أخرى، قد يَمِيلُ إلى إبْقاء *القوة الشرائية للنقود مستقرة*. وبأهمية مساوية، أن لا يُولّدَ أنواع من

التوازن النقدي: كمية النقود المعروضة تساوي الكمية المطلوبة، بالتالي تبقى قيمة النقود مستقرة

---

[5] من المهم أن يبقى في بال لقارئ الفرق بين الوحدة النقديةِ والنظامِ النقدي. تعني حقيقة أنّ المال غيرُ محايد أنّه إذا كان النظام النقدي مختل التوازن، فيمكن أن تكون العواقب مريعة على الاقتصاد. لذلك فهدف السياسة النقدية هو الحياد، أي تقليل الضرر المحتمل الناجم إمّا عن العرض الفائض أَو الطلب الفائض للمالِ. هذا التمييز مشابه للتمييز بين القانونِ والنظامِ القانونيِ. القانون ليس محايداً أَبَداً بمعنى أنه يَحْكمُ لمصلحة حزب واحد ضدّ آخر، لكن النظامَ القانونيَ يَجِبُ أَنْ يُكافحَ لأكبر قدر ممكن من الحياد. هذا بالطبع، هو أحد أسباب كون الانتقالُ مِنْ حكم الإنسان إلى حكم القانونِ حيوي لتطويرِ النظامِ الاقتصاديِ، كما سَنَرى في الفصولِ التاليةِ حول النمو والتطويرِ.

تشويهاتِ السعر النسبي التي تُسبّبُ خطأً منتظماً في التّقدير النقدي، وازدهاراً لايمكن دعمه، وفشل ركودي حتمي.

الطلب على النقود

يصيب مفهوم "الطلب على النقود" أكثر الناس بالغرابة نوعاً ما عندما يَسْمعونَه أول مرة. يشير الطلب على أيّ شيء عادة، مثل مربّى توت العليق، إلى الكميات التي سيودّ الناس شراءها أثناء فترة زمنية محددة بأسعار مُختَلفة. عند ارتفاع الأسعار، سينتقل الناس نحو بدائل مربّى توتِ العليق؛ عند انخفاض الأسعار، سَيَستبدلون سلع أخرى بشكل متكرر بمربّى توتِ العليق. ولكن ما المنطق الذي تقدّمه تلك الجمل في حال وضعنا كلمة "المال" بدلاً مِن "مربى توت العليق"؟ سيصنعون منطقاً ممتازاً ومهمّاً إذا تذكّرنا أمران: (1) المال لَيس مثل الدخل تماماً؛ و(2) بالرغم من أن الطلب على مربّى توتِ العليق هو طلب للاكتِساب والاسْتِهْلاك، إلا أن الطلب على النقود طلب للاحتفاظ بالثروة، وليس "لاستهلاكها".

الدخل تدفق: كمية لكل فترة زمنية. النقود مخزون: كمية في فترة من الزمن...

لن تفهم مفهوم الطلب على النقود إذا ربطت المال بالدخل النقدي. *الدخل النقدي تدفق*، ولذلك فيجِبُ أن يُذكر دائماً مع الإشارةِ إلى فترةٍ زمنية معينة: 8 دولارات في السّاعة، 1,600 دولار فيِ الشّهر، 24,000 دولار في السّنة. لكن *المال ذاته مخزون*؛ إنه كمية معينة موجودة في وقت ما. ولأن حجم المخزون يَتفاوتُ من يومٍ لآخر، يُمْكِننا أَن نَقِيسَه فقط بالنسبة إلى جزء من الزمن. لَكنَّه في جزء من الزمن نُحاولُ قيَاس حجمِ المخزون؛ نَقِيسُ حجمَ التدفق أثناء فترة زمنية. وهكذا، فالموظف الذي يَقُول: "سأذهب لرُؤية المدير بعد ظهر اليوم للمطالبة بالمزيد من المال"، يَعْني حقاً أنه سَيَصرُّ على دخل نقدي أكثر: تدفق أكبر مِن المالِ في الشّهر. وهذا لَيسَ ما نَتحدّثُ عنه هنا. كمية المال الذي يحتفظ به الناس (كمخزون) تكون عادة متعلقة مباشرةً بِمقدار الدخل النقدي الذي يَستلمونه بانتظام (كتدفق). لَكنَّ من المحتملُ جداً أن يرتفع أحدهما بينما يَهْبط الآخر.

فكّر بالأمر. ما مقدار المال، المعرَّف كـ م1، الذي تَحْمله حالياً؟ بكلمات أخرى، ما هو مجموع رصيدِ حسابك والعملة بالإضافة إلى النقد الموجود في جيبِكَ، ومحفظتك، ومحفظة الجيب، ودرج المكتب؟ مهما كان المقدار، ماذا عليك أن تفعل لكي تَزِيدَ أَو تُنقصَ هذه الكمية؟ لتُنقصها، عليك أَنْ تَستبدلَ المال بأصول أخرى (سَنَفترضُ بأنّك لا تَفْقدُه أَو ترميه بعيداً). يمكن أن تكون هذه الممتلكات أيّ شيء مِن الغذاءِ للاستهلاكِ الفوريِ إلى حصص في أسهم شركة أي تي آند تي. ولكي تزيد كمية م1 التي تَحْملُها حالياً، فيَجِبُ أَنْ تَتخلّى عن أصولَ أخرى مقابل عملة أَو إضافة إلى رصيدِ حسابك الجاري (سَنَستبعدُ إيجاد المالِ أَو سَرِقَته). والآن دعنا نَفترض بأنّك تَعْملُ 20 ساعة أسبوعياً مقابل 8 دولارات في السّاعة. أنت تُبادلُ 20 ساعة مِنْ وقتِك كُلّ إسبوع بـ 160 دولار، منتجاً دخلاً نقدياً يساوي 160 دولاراً في الأسبوع. ثمّ تُقرّرُ قضاء المزيد من الوقت في الدراسة، لذلك تخفّض ساعات عملِك إلى 15 أسبوعياً، ودخلك إلى 120 دولاراً أسبوعياً. إذا خفّضت في نفس الوقت إنفاقَكَ بأكثر مِن 40 دولاراً أسبوعياً (لنقُل أنك ستلغي الكثير مِن نشاطاتِ الإستجمام لكي تزيدَ وقتَ دراستِكَ)، فإنك سَتُضيفُ إلى الاحتياطي النقدي الذي تَحْملُه، بالرغم من أنَّ دخلكَ انخفض. يُضيفُ الناسُ إلى المخزون النقدي الذي يَحْتفظون به، إلى أرصدة مالهم، عن طريق تَخفيض إنفاقِهم تحت دخلِهم أَو عن طريق استِبدال أصول أخرى بالمالِ. ويُخفّضونَ أرصدةَ مالِهم عن طريق رَفْع إنفاقِهم فوق دخلِهم، أَو عن طريق استبدال المال بأصول أخرى.

لماذا يحتفظ الناس بأرصدة المال؟

سبق وقلنا أنّ الطلبَ على النقود هو طلب للاحَتفاظ المالِ، وليس لاستهلاكه. المال لَيسَ فريداً في هذا المجال. تُنتجُ الكثير مِن السلعِ خدمات عن طريق الاحتفاظ بها: اللوحات الفنية، وحصص الأسهم، والبيوت أمثلة على ذلك. يجب أن يُفهَمَ

الطلب عليهم جميعاً، كطلب للاحتفاظ بالسلعة موضع السّؤال، وليس لـ "استنفاذها". فمن الواضح كيف تنتج اللوحات، وأسهم الشركات، والبيوت خدمات عن طريق الاحتفاظ بها أَو تملّكها. ولكن أَلَيس صحيحاً أنّ المال يُزوّدَ خدمة فقط عندما يُصْرَف؟

الطلب على المال هو طلب للاحتفاظ بالمال

لَيسَ صحيحاً. المال يُزوّدُ الخدمات عندما يُصْرَف، ولهذا السبب يودّ الناس حَمل المالِ بالدرجة الأولى. فهم يَتطلّعونَ إلى الاستمتاع بما يَتوقّعونَ أن يشتريه المال لهم. ولكن المالَ يُزوّدُ خدمة أيضاً عندما يُحمل. إذا لَم يكن كذلك، فلن يَحْمله أحد، لأن حمل المال مكلف. عندما نحتفظ بالمال، فنحن نضحّي بالخدماتِ الحاليةِ الثمينةِ التي قد تزودها سلع أخرى إذا اشترينَاها بالمالِ: الفائدة على سند حكومي، وفرحة فيلم سينمائي جيد، وكرسي مسند مريح ترتاح فيه. إذا كانت السلع الحالية أثمن مِن السلعِ المستقبليةِ، فلماذا لا يصرف الناس دخلهم النقدي فوراً عندما يَستلموه ويُبقون أرصدتهم النقدية المخزونة صفر؟ من الواضح أنهم لا يَفعلونَ ذلك. وهذا يَدْلُّ، بشكل صحيح، على أنّ الاحتفاظ بالمالِ يُنتجُ خدمة ثمينة، وهي ثمينة بما فيه الكفاية بالمقارنة مع تكلفةِ الاحتفاظ بالمالِ لإقناع الناس بحمل تلك الكمياتِ التي يَحْملونها فعلاً.

إنّ تلك الخدمة، بكل بساطة، هي المرونة. فبحمل المالِ بدلاً مِن ثروة أخرى، تَزِيدُ حريتك بالمُنَاوَرَة. فأنت تَجْعلُ الأمر أكثر سهولة على نفسك لشِراء ما تُريد عندما تُريدُه، أو لاسْتِغْلال الفرصِ التي لا تَعْرفُ عنها حتى الآن، أَو الفرص غير المتوفرة في الوقت الحاضر، أَو للهُرُوب مِنْ سوءِ حظ غير متوقّعٍ. علاوة على ذلك، فأنت تجعل هذه الأمور محتملةً لنفسك دون عناء ونفقة الذهب إلى المصرفِ، أَو القيام بزيارةٍ إلى سمسارِ بورصتك، أَو بيع ثروة بسعر غير مناسبٍ. والمرادف للمرونة هو السيولة. فالثروة التي يُمْكِنُ أَنْ استبدالها في أي وقت كان بقيمتها الكاملة بثروة أخرى هي أصل سائل تماماً. المال، بِالتعريف، هو أكثر الأصول سيولة في المجتمع. إنّ الطلبَ على النقود هو طلب للسيولةِ.

أرصدة المالِ الفعليةِ والمُفَضَّلة

مهما كانت كمية النقود التي يفضّل الجمهور الاحتفاظ بها، فإن الكمية التي يحتفظون بها في الحقيقة سَتَكُونُ الكمية المعروضة. هذا أمر بسيط لكن إبقائه في البال أمر مهم. إنّ حجم مخزون المال في أي وقت، مهما كانت طريقة قياسه، مساوٍ بِالتعريف لكميةِ أرصدة النقود التي يحتفظ بها الجمهور في ذلِك الوَقت. لكن *أرصدَةَ المالِ الفعليةِ قَدْ لا تَكُون مساوية لأرصدةِ المالِ المُفَضَّلةِ*. إذا زادَ المخزون النقدي في الوقت الذي يكون فيه الجمهور راضياً عن حصصِ مالِه الحاليةِ، سيجد بَعْض الناس أنفسهم يَحْتفظونَ بأرصدة مال أكبر مِما فضّلوا الاحتفاظ به. وبالتالي قد يَتّخذون خطوات لتَخفيض أرصدةِ مالِهم للعودة بها إلى المستوى المُفَضَّلَ. وإذا هَبطَ مخزون المال في الوقت الذي يكون فيه الناس يحتفظون بكمياتهم المُفَضَّلة من المالِ، فسيحاولونَ رَفْع أرصدتِهم إلى المستوى السابقِ. وسيُجرونَ هذه التعديلاتِ بالطريقة التي وَصفنَاها، أي بتَغيير العلاقةِ بين دخولِهم وإنفاقِهم، أَو بتَغيير تركيبِ أصولِهم – عن طريق استبدال أسهم الشركات بالمالِ، أَو ربما عن طريق استبدال المال بالسندات الحكومية.

كمية المال المعروضة تساوي بالضرورة الكمية المحتفظ بها – لكنها لا تساوي بالضرورة الكمية التي يودّ الناس الاحتفاظ بها

يشير مفهوم الطلب على النقود ضمنيّاً إلى أنَّه عندما يُعرض مالٌ إضافي على جمهور يحتفظ فعلياً بالكمية التي يُفضّلُ حَمْلها، فإن الجمهور سَيُحاولُ استبدال ذلك المال الإضافي بسلع أخرى. وهذا سَيَزِيدُ الطلب الكلي على السلع الأخرى غير المال، ومن ضمنها تلك السلع المنتجة حديثاً والتي تُشكّل الناتج المحلي الإجمالي. وسيُسبّب هذا الطلب المتزايد تركيبة من أسعار أعلى وناتج أكبر. وبالتالي يمكن أن يُتوقّع من الناتج المحلي الإجمالي الزيادَة ردّاً على زيادةِ الطلب على السلعِ الجديدة، الذي دُفع بدوره بزيادة في كميةِ النقود المعروضة لجمهور يَحْتفظ بكميتَه المُفَضَّلة مِن أرصدة المالِ. سيستمرّ الناتج المحلي الإجمالي بالارتفاع بهذه الطريقة طالما استمرّ الإنفاق على السلعِ الجديدة بالزيادة. وسيواصل الإنفاق ارتفاعه طالما أن الناس ما يزالون يَحتفظون بمال أكثرَ مِما يُريدونَ الاحتفاظ به.

لاحظ أنّ محاولة الأفراد لتَخفيض حصصِ مالِهم، عن طريق زيادَة إنفاقِهم، تُضيفُ مالاً إلى حصصِ الآخرين، ولا تُخفّضُ مخزون المال. يمكن أن تنجح محاولة الجمهور تَخفيض أرصدةِ مالِه، لأن كُلّ المال المعروض يجب أنْ يحْتفظ به شخص ما. ما يَحْدثُ بالمقابل هو أنّ محاولة تَخفيض أرصدة المالِ الفعليةِ إلى مستوى أرصدة المال المُفَضَّلة تُسبّب ارتفاع الدخل الكلّي، حتى يُفضّل الجمهور أَن يَحْتفظ بأرصدة مال مساوية للكمية المعروضة.

إنّ هذه الطريقة في وضع الأمر مضلّلة بعض الشيء، لأنّها تقترحُ أنّ الناس مُجبَرون على الاحتفاظ بكمية النقود التي تعرضها السلطات النقدية، بالارتباط مع النظام المصرفي. وهذا لَيس حقيقياً بالطبع. تذكّر بأنّ التداول النقدي يَزِيدُ عندما تَزِيدُ البنوك التجارية قروضها. والقروضُ الأكثر تعني أنّ الناس الذين أرادوا الاقتراض يمتلكون الآن النقد الجاهز الذي كَانوا يَبْحثونَ عنه. وبالتأكيد فهم لَمْ يقترضوا المال ويُوافقوا على دَفْع الفائدةِ عليه لكي يَتْركوه قابعاً بكسل في حساباتهم المصرفية. بل سَيَصْرفونَه، لأيّ سبب كان في بالهم عندما اقترضوه. لنَفترض بأنّ زوجين اقترضو المال لكي يشتوا أثاثَ غرفةِ جلوس جديدة. عندما يَقومون بالشراء، يُحوّلونَ إلى مالكي مخزن الأثاث المقدار الذي قيّده المصرف لحسابهم. ماذا يفعل باعة الأثاث بدورهم؟ لن يقولوا: "أعوذ بالله! لقد كُنّا نَحْملُ بسعادة كمية النقود التي فضّلنَا الاحتفاظ بها. ثمّ ألصقنا هذان الزوجان المتهوران بهذا المالِ الإضافي. والآن يَجِبُ علينا أَنْ نُضيّعَ وقتَنا لإيجاد طريقة للتَخَلُّص مِنْه. هَلْ نَعْرفُ أي شخص نستطيع أن نرميه عليه؟" بل إنهم سيَقُولونَ: "عظيم! لقد بِعنَا أريكة وكرسيّان. العمل جيدُ. على أية حال، مخزوننا من الأثاث متدنٍّ، لذا فمن الأفضل أن نَستعملَ هذا المالِ الجديدِ لإعادة ملء مخزوننا". وهكذا يَنْقلونَ المال (مبتهجين!) إلى مورِّديهم الذين يَقْبلونَه مُبتهجين أيضاً، ويُكرّرونَ منطقية باعةِ الأثاث.

ما مدى استقرار الطلب على النقود؟

سيتغير الطلب على النقود تبعاً للتَغير في الممارساتِ الماليةِ، مثل الاستعمالِ الأكبر لبطاقاتِ الائتمان، أَو تأسيس أنظمةِ نقلِ الهاتفِ التي تجعل نقل الأموال من أحد أنواع الودائع المصرفية إلى أخرى أمراً سهلاً. لكن الممارسات المالية تَتطوّرُ ببطء عادة، وبالتالي ستحدث التغيرات في تفضيلاتِ الجمهور فيما يتعلق بأرصدةَ المال ببطء أيضاً. كُلّ هذا يتناغم مع طلب مستقر على النقود.

ما سبب احتمالية تغّير الطلب على النقود؟

على أية حال، هناك أحداث يُمْكِنُها أَنْ تُزعزعَ هذا الاستقرار. لنفترض أنّ السلطات النقدية أعلنت عن نيّتَها مُتَابَعَة في الزياداتِ السريعة والكبيرة والدائمة في المخزون النقدي. سيستنتج الجمهور مباشرة أنّ القوة الشرائية للنقود سَتَسْقطُ بقوّة، وسَيُحاولون اسْتِبدال المال بأصول أخرى. وهذا بالطبع، سَيَزِيدُ سعرَ تلك الأصولِ الأخرى ويُخفّض قيمةَ النقود، الأمر الذي سَيُعزّزُ قلق الناسِ حول الاحتفاظ بالمال.

سيسقط الطلب على النقود تجاه الأعمالِ المفرطةِ أَو اللامبالية للسلطاتِ النقديةِ أَو حتى تحسُّباً لمثل هذه الأعمال. أَو افترض أنّ الجمهور كان يَقْرأ تحذيرات بأنّ المشاكلَ الاقتصادية في أماكن أخرى في العالمِ قَدْ تنتشرُ إلى الولايات المتّحدةِ. قد تقرّر العائلات إرْجاء المشترياتِ الكبيرةِ التي كَانوا يَتأمّلونها حتى يروا ما سَيحْدثُ. يُفكّرونَ بأنّه إذا بدأ ركود ما، فقد تهبط الأسعار، وسَيَحْصلون على ما يُريدونَ بأقل مِما عليهم دفعه إذا اشتروه الآن. وقد تفكّر شركات الأعمال التجارية بنفس الطريقة: "دعنا نَتمهّلُ ونرى. فنحن لا نُريدُ البدء باستثمار قَدْ يُظْهرُ خطأه لاحقاً". تشكّل مثل هذه القراراتِ الخاصة بتَخفيض الإنفاقِ دون أيّ تخفيض مسبّق في الدخل زيادةً في الطلبِ على النقود.

ما هي التأثيرات التي تتوقع حدوثها على الطلبِ على النقود مِن سقوط كبير في المؤشرات المُخْتَلِفة لأسعارِ الأسهم، مثل مؤشّر الـ دو جونز المشهورِ لأسعارِ الأسهم الصناعية؟ أولئك الذين يَحتفظونَ بكميات كبيرة مِن الأسهم سيعتبرون أنفسهم أقل غنىً مِما

كَانوا عليه. ولذلك فقَد يَكُونونَ أكثر ممانعة لصَرف المالِ. ورُبَّمَا يَكُونونَ ممانعين أيضاً لوَضع ذلك المالِ الذي لا يَصْرفونه الآن في سوق الأسهم الماليةِ، الذي يخشون سقوطه أكثر. وعند النظر من حولهم بحثاً عن أصول بديلة، قَد يُقرّر بعضهم ببساطة أَنْ يَزِيدوا احتفاظهم بالأرصدة المالية. وهكذا قد يرتفع الطلب على النقود.

تكمن مهمّة المصرف الاحتياطي الفدرالي في جميع مثل هذه الحالاتِ في أَنْ يُكيّف التغيير في طلب الجمهور على النقود عن طريق تَعديل الكمية المعروضة. لاحظ ما قَدْ يحْدثُ إذا، على سبيل المثال، أخفق المصرف الاحتياطي الفدرالي في زيَادَة كميةِ النقود المتوفرة عندما يزداد الطلب على الاحتفاظ بالنقود. سيتعيّن على أولئك الذين يُريدونَ الاحتفاظ بأرصدةِ مال أكبر أَن يَحْصلوا عليها إمّا بتَخفيض إنفاقِهم أَو ببيع أصول أخرى. سيعمل تخفيضُ إنفاقُهم على تخفيض دخول الآخرين، الذين يَجِبُ أَنْ يخفّضوا إنفاقَهم بدورهم فقط للمحافظة على مستوى أرصدةِ أموالِهم الخاصةِ. دون توفّر مال إضافي، هذه الرغبة واسعة الانتشارِ في الاحتفاظ بمالِ أكثر قد تطلق لولب إنفاق تحتي من الممكن أن يَتتوّجُ في ركود ما. قد يوقف ركود اقتصادي عميق بشكل كافٍ ذلك اللولبَ، ولكن فقط بواسطة جَعْل الناسِ أسوء حالاً مالياً لدرجة أنّهم لَمْ يَعُودوا يرغبون بزيَادَة حصصِهم مِن المالِ. يمكن أن يُسبّب بيع الأصولِ الأخرى، مثل حصص الأسهم أَو العقاراتِ، من أجل زيادة أرصدةَ المال هبوطاً حادّاً في قيمِ الأصول إذا تابع الناس الهدف بشكل آني. وبتَخفيض ثروةِ الناس بهذا الأسلوبِ، فقد يُقنِع السقوط في أسعارِ الأصول الناسَ بتَقليل إنفاقِهم بنفس النَتائِجِ النهائيةِ التي وُصفَت الآن. إذا قدّم المصرف الاحتياطي الفدرالي مالاً أكثر متى أراد الجمهورُ الاحتفاظ بمال أكثرِ، فهو يَحْمي النظامَ الاقتصاديَ إلى حدّ ما مِن الضغوطِ التي تُنتجُ تقلّبات في الناتجِ والأسعارِ.

إذا عرض المصرف الاحتياطي الفدرالي مالاً أكثرَ مِما يريد الجمهور الاحتفاظ به، أَو أخفقَ في تَخفيض مخزون النقد في التداول عندما ينقص الطلب على النقود، فهو يُخاطرُ ببَدْء تضخّم. ربّما يَخشى الجمهورُ التضخّمَ أكثر مِما يجب، وذلك لأنه يُخفقُ عموماً في التمييز بين الزيادة الحقيقية في نفقةِ المعيشة مِن مجرّد نقصان في القوة الشرائية للنقود. من ناحية أخرى، يَزِيدُ التضخّمَ ريبة صانعي القرارات الاقتصادية، والريبة هي السبب الأساسي للركود الاقتصادي. علاوة على ذلك، فإن إيقاف التضخّمِ حالما يبَدأَ قَد يُسبّبُ الركود بنفسه، لذا فمن الأفضل أَنْ لا نتركَه يَبْدأْ.

السياسة النقدية عملياً

حتى إذا كنت تقرأ صحيفة الوول ستريت بانتظام أَو صفحات المال والأعمال في صحيفة عاصميّة، فهناك فرصة كبيرة بأن تكون لم تقرأ أبداً عن جُهودِ المصرف الاحتياطي الفدرالي لزيَادَة أَو إنقاص كميةِ النقود في النظام الاقتصادي. ما تَقْرأُ عنه بدلاً مِن ذلك هو "سعر الفائدة الرئيسي" الذي يُسيطر عليه المصرف الاحتياطي الفدرالي افتراضياً، وحول ما إذا كان الاجتماع القادم للجنة السوق المفتوحة سَيُفضي إلى قرار بزيادَة تلك النسبةِ، إو إنقاصها، أَو تَركها كما هي. تلك "النسبة الرئيسيةِ" هي سعر الفائدة للودائع المصرفية الفدرالية، وهي النسبة التي تُقرض على أساسها البنوك التجارية احتياطياتها لأحدها الآخر. تذكّر مِن الفصلِ السابقِ أنّ المصرف الاحتياطي الفدرالي لا يَستطيعُ وَضْع سعر الفائدة للودائع المصرفية الفدراليةِ مباشرة بنفس الطريقة التي يَضعُ فيها نسبة الخصم، وهي النسبة التي يُقرض بها المال للبنوك التجارية. يضع العرض والطلب سعر فائدة الودائع المصرفية الفدراليةَ. لكن العرض والطلب هما العرض والطلب على احتياطيات المصرف، ويستطيع المصرف الاحتياطي الفدرالي أن يُسيطر على هذان الأمران بمقدار لا بأس به من الدقّة. إذاً، لو قرّر المصرف الاحتياطي الفدرالي تَخفيض سعر الفائدة للودائع المصرفية الفدراليةِ برُبع الـ 1 بالمائة، فهو يَأْمرُ أولئك المسؤولين عن عمليات تجارة السندات الخاصة به بشِراء سندات حكومية أكثرِ. وهذا يعني، كما وُضّحَ في الفصلِ 16، بأنّ المصرف الاحتياطي الفدرالي يَضُخُّ احتياطيات إضافية إلى النظام المصرفي. يَكتسبُ المصرف

الاحتياطي الفدرالي أصولاً إضافية، على شكل سندات حكومية أمريكيةِ، ويُواجهُ مسؤوليات جديدة، على شكل ودائع تبقيها تلك البنوك التجارية في المصرف الاحتياطي الفدرالي.

استهداف سعر فائدة الودائع المصرفية الفدرالية

قد لا يسقط سعر فائدة الودائع المصرفية الفدرالية فوراً. وهو يرتد دائماً دائرياً في أيّ يوم. سيقول تقرير أخبارِ الخميس حول حركاتِ سعرِ الفائدة التي تَصِفُ سعر الفائدة للودائع المصرفية الفدرالية في يوم الأربعاء شيئاً مثل "8 % أعلى مستوى، 5.75 % أقل مستوى، 6 % عند الإغلاق، 6.5 % مَعْرُوض". ما يعنيه هذا الأمر هو أنّ البنوك التجارية التي أرادت الاقتراض لليلة مليون دولار أَو أكثر مِن احتياطيات البنوك الأخرى الفائضة، عليها أن تَدْفعَ يوم الأربعاء مقدار مرتفع كـ 8 بالمائة، ومنخفض كـ 5.75 بالمائة لعَمَل ذلك، وأنّه بما أن السوق كَانت تغلقُ يوم الأربعاء، فإن الصفقة الأخيرة كَانت بـ 6 بالمائة، وشخص ما كَانَ يطلب 6.5 بالمائة. هذه هي الأرقام الفعلية، بالمناسبة، لمدّة يوم مباشرة بعد أن قرّر المصرف الاحتياطي الفدرالي تَنزيل نسبةِ هدفِهِ مِن 5.5 بالمائة إلى 5.25 بالمائة، ما يَجْعلُ الأمر واضحاً جداً بأن سعر الفائدة للودائع المصرفية الفدراليةَ لا يَفعلُ فوراً ما يطلبه منه المصرف الاحتياطي الفدرالي.

لأن كُلّ المناقشة هي حول أسعار الفائدة، يَظْهرُ السؤالَ طبيعياً عن ما إذا كانت السياسةُ النقدية تؤثر على النشاط الاقتصادي عن طريق السَيْطَرَة على التداول النقدي أَو عن طريق السيطرة على أسعار الفائدة. من الصعب تَقرير ذلك، لأن المصرف الاحتياطي الفدرالي يُحاولُ التَأثير على أسعارِ الفائدة بالإجراءاتِ التي تُعدّلُ احتياطيات المصرفِ، ومن ثَمَّ إقراض المصرف، ومن ثَمَّ كمية النقود في التداول. علاوة على ذلك، فالاحتياطيات الإضافية التي تُخْلق عندما يحاول المصرف الاحتياطي الفدرالي خفض سعر فائدة الودائع المصرفية الفدراليةِ سَتَزِيدُ عرض الإقراض المصرفي، وهكذا تسلّط ضغطاً تحتياً على نسب الإقراض المصرفيةِ. إذا استطاعت الأعمال التجارية، ولدرجة أقل، العائلات أَنْ تقترض بسعر أرخص، فمن المفترض أن يرغبوا بالاقتراض أكثر والصرف أكثر. بهذه الطريقة، يمكن لتخفيض سعر فائدة الودائع المصرفية الفدرالية أَنْ يُحفّزَ الإنفاق بشكل بعيد تماماً عن أيّ تغيير في كميةِ النقود المعروضة. ولكن لأن إقراض المصرف الإضافي يساوي خَلْق مال جديد، فلا يمكن فصل أسعار الفائدة الأقل وكمية النقود الأكبر على نحو تام أَبَداً. حتى أنّه من الممكن أن يدرك المصرف الاحتياطي الفدرالي الذي يَحْبُّ السَيْطَرَة على كميةَ النقود، أنّه لا يَستطيعُ عَمَل ذلك بأيّ دقّة، ويَستهدفُ سعر فائدة الودائع المصرفية الفدراليةَ كأفضل طريق متوفر لضَرْب هدف لا يَستطيعُ مُلاحَظَته: المساواة بين كميةِ النقود المعروضة والكمية المطلوبة.

متى تكون السياسة النقدية فعّالة؟

بدا الرأي المهيمن بين الاقتصاديين لسنوات عديدة نسبياً بعد الفتور الاقتصادي العظيم بأنّه على الرغم من أن السياسة النقدية قَدْ تَكُونُ فعّالة في مَنْع التضّخمِ، إلا أنها غير مؤثّرة بشكل كبير في مُوَاجَهَة الركودِ. كان التناظر المفضّل لذلك الوقت هو بالون على خيط. يُمْكِنُك أَنْ تمنع البالون من الارتفاع بسحب خيطه، لَكنَّك لا تَستطيعُ جَعْله يَرتفعُ بدفع الخيطِ.

لماذا قد لا تكون السياسة النقدية فعّالة في الركود

يمكن للسلطات النقدية أَنْ تَزِيد الاحتياطيات الفائضةَ للنظام المصرفي، لَكنَّها لا تستطيع إرْغام البنوك التجارية على توسيع القروضِ وبالتالي تحويل تلك الاحتياطيات إلى مال. علاوة على ذلك، لن ينتج خَلْق مخزون أكبر للمال زيادةً في الإنفاق إذا استجاب الجمهور ببساطة بتَعزيز أرصدةِ مالِه. أثناء ركود اقتصادي ما، يميل غالبية الناس لأَن يُصبحوا أكثر تشاؤماً وحذراً. تَتفحصُ البنوكُ بدقّة المقترضين المحتملين بصرامة أكبر قبل تَمديد القروضِ، وترْفض تجديد بَعْض القروضِ التي حان وقت استحقاقها. ويصبح المستعيرون أقل تلهّفاً لطلب الحصول على قروض، لأن فرصَ الربحِ قصيرة

الأمدِ تَبْدو غير مناسبة. يَبْحثُ الناسُ عن طرق لزيَادَة سيولتِهم كتحرّك وقائي. ويُضيفُ توقّع هبوط الأسعارِ إلى تفضيلاتِ الجمهورَ للاحتفاظ بالمالِ بدلاً مِن الأصولِ التي يحتمل أن تسقط قيمتِها مقارنة بالمال. باختصار، يمكن أن يخلق الركود أزمة ثقة تجعل الركود أسوأ بدَفع الزيادة الحادّة في رغبةِ الناسِ بالاحتفاز بكميات أكبرِ مِن النقدِ الجاهز. قد تجد السلطات النقدية صعوبةً في إرضاء هذه الرغبةِ أَو في إقناع الناسِ في البَدء بصَرْف أرصدتِهم المعطّلة. في مثل هذه الظروفِ، تكون جُهود المصرفِ المركزي لإيقاف الركود أَو للدَفْع للتحسّن أشبه بكثير بدفع الخيط.

حالة السياسة الضريبية

هَلْ هناك أي طريقة يمكن للمصرف المركزي أَو وكالة حكومية أخرى أَنْ تقنع بها الناس بالاقتراض والصرف؟ أحد الطرق سَيَكُون زيَادة ثقة العائلات وصانعي قرارات الأعمال. ولهذا يتحدّث المسؤولون الحكوميون بشجاعة دائماً حول المستقبلِ الاقتصادي، مثل تَوَقُّع استمرار غير محددَ للازدهار الحالي، ويستعملون كلمة ركود فقط فيما يتعلق بالماضي. قد يكون الاعتقاد المجرّد بأنّ الحكومة سَتَتَّخذُ خطوات نشطة لإعادة الازدهار كافياً لكي يُنعشَ الثقة، حتى لو لم يكن لدى أي شخص أدنى فكرة عن ماهيّة تلك الخطوات. وأيّ تهديد برَفع الضرائب في المستقبل يُخفّضُ الثقةَ بالتأكيد. ربّما كانت النية وراء وعود فرانكلين دي روزفيلت المتكررة في الثلاثينات لمُوَازَنَة الميزانيةِ الفدراليةِ عن طريق رَفْع الضرائبِ حالما تسمح الظروف بها، هي طمأنة لمجتمع الأعمال بوجهات نظره المحافظة بعمق. وقد تُرجِمت، على أية حال، على أنها تهديد أكثر مِنها وعد؛ حيث بدت مزايا الموازنة المتوازنة شاحبة في الحقيقة عندما واجهت المزايا غير المشكوك فيها للضرائبِ المنخفضة.

استخدام السياسة الضريبية لتُكمّل السياسة النقدية

والطريق المباشر أكثر بكثير لزيَادَة الاقتراض والإنفاق في وقت يحكم فيه الخوف والجُبن، هو أن تقترض الحكومة بنفسها وتصرف. إذا اقترضت الحكومة الاحتياطيات الجديدة التي يخلقها المصرف المركزي من خلال سياستِه النقدية، ثم صرفت الإيرادات على المشاريعِ المستحِقَّة، تَأتي السياسة الضريبية إلى مساعدة السياسة النقدية المحتمل عجزها. السياسة الضريبية ببساطة هي سياسةُ ميزانية. وكما يُستعمل التعبير في هذا السياق، فهو يَعني *استعمال ميزانيةِ الحكومة للوصول إلى المستويات المطلوبة مِن الإنفاق الكليِّ*.

كان النصير الأكثر تأثيراً للسياسة الضريبية في هذا القرن هو جون ماينارد كينز، وهو اقتصادي بريطاني عاشَ مِنْ عام 1883 إلى عان 1946. تَمتّعَ بمهن رائعة ومُنَوَّعة كمستثمر، ومحرّر، ومعلّم، وكاتب، وموظف حكومي، ومُصمّم أنظمة لإعادة بناء المالية الدولية. لَكنَّه يُذكرُ بصورةِ رئيسية اليوم كمُؤلف لكتاب نُشرَ في بِداية عام 1936، في منتصف الفتور الاقتصادي العظيم، بعنوان *النظرية العامة للعمالة والفائدة والمال*. *النظرية العامة*، وهو العنوان المختصر الذي يُعرف به هذا الكتاب عادة، هو بالاتِّفَاق العَامّ كتاب غامض ومُنَظَّم بِشَكلٍ سَيِّئ. "ماذا تعني *النظرية العامة*" كَانَ موضوع مقالاتِ وندوات غير معدودة في السَنَوات التي تلت نشره مباشرةً، وهو دليل على أن رسالته تُعتبرُ مهمة، ولكن لم يعرف أحد تماماً ماذا كانت الرسالة الرئيسية. بغض النظر عن مدى إخلاص نوايا كينز – والخلافَ يَستمرّ إلى هذا اليومِ حول ماهية نواياه – فقد أصبحت *السياسة* الكينيزية الرئيسية لاحقاً هي السياسة الضريبية التي عالجت للركود، أَو كما دعاها كينز نفسه "إنفاق القرضِ". تَأْخذُ الحكومةُ القروضَ وتَصْرفُ المالَ.

وضع كينز تأكيداً أقل على تَغيير نسب الضريبة. ولكن هذا طريق آخر لتَنفيذ السياسة الضريبية. طالما أنَّ الإنفاق الكلّي يَعتمدُ على الضرائب التي تدفعها العائلات والأعمال التجارية، أو التي يتوقع أن تدفعها، فقد تكون الحكومة قادرة على تَعديل مستويات الإنفاق برَفْع أَو خفض نسبِ الضريبة. وهذه طريقة أقل مباشرة مِن إنفاقِ القرضِ، وتأثيراته الصافية على الإنفاق أقل توقّعاً.

بالنسبة للعديد مِن المراقبين، عرضت "التجربة المالية" للفترة 1940 – 1944 قوّة السياسة الضريبية. وبعد عقد مِن الكآبةِ التي سببتها المستويات المنخفضةِ لصرف العائلات والأعمال التجارية والردودِ الحكومية الجبانة، أرغمت الحرب العالمية الثانية الحكومةَ

عملياً لإدارة عجز ضخم في الميزانية. أطلقت المصروفات الحكومية النار أسرع بكثيرٍ مِن إمكانية رفع الضرائب، وانتعشَ الاقتصاد بشكل مدهش. وحالما قامت حقن هائلة من الإنفاق الحكومي بإعادة الازدهار، كان الإنفاق الشخصي قادراً على المُوَافَقَة على فترة هدوء عندما هبطت المصروفات الحكومية بِحدّة ثانيةً بعد الحربِ. وتلك كانت على الأقل القصّةَ التي بدأ الكينيزيون بإخْبارها.[15]

ضرورة التوقيت الجيد

لا يشكُّ أحد بأنّ التركيبة الصحيحةَ للسياسةِ النقديةِ والسياسة الضريبيةِ يُمْكِنُها أَنْ تُعدّل الإنفاق الكليّ. ولكن هَل يمكنها أَن تُخفّض التقلّبات الكلية؟ هَل يمكنها أَن تمنع أَو تقلّل شدَّة فترات الركود الاقتصادي والتغيرات في قوة النقود الشرائية؟ هنا تبدأ الشكوك.

التوقيت حاسم دون شك لكي تصبح إدارة الطلب الكلية أداةَ استِقرار فعّالة. لكن التوقيت الجيدَ يُثبتُ صعوبة فائقة في إحرازه عندما يتعلق الأمر بالسياسة المالية أَو النقدية، وذلك لأسباب عديدة. بالدرجة الأولى، نحن لا نعرف أبداً ما إذا كان الطلب الكلي يَرتفعُ أَو يسقط إلا بعد مرور فترةٍ طويلة.

أين نحن؟

الاقتصاد لا يأتي مُجهّزاً بعدّاد سرعة يُخبرُنا كم تبلغ سرعته في أيّ لحظة. نحن نَكتشفُ كيفية عمل الناتج المحلي الإجمالي أثناء الربع الحالي فقط في نهايةِ الرُبع. حتى بعد ذلك، فالأرقام التي يزودها مكتب التحليل الاقتصادي تجريبية جداً، وخاضعة لتنقيحات كبيرةِ عندما تصبح البيانات الأكثر دقّة متوفرة بعد شهر وأكثر من انتهاء الرُبع.

والأسوأ هو أنه حتى لو تمكّنا من معرفة موقعنا بالضبط في أي وقت كان، فلن يكون ذلك كافياً. يجب أن يعرف أولئك الذين يجرون السياسة النقدية والضريبية أين سنصبح، لأن عمل اليومِ يَجِبُ أَن يَستهدفَ تَعويض نقصِ أَو زيادة الغد في الطلب الكلي. تستند سياسة تحقيق الاستقرار بالضرورة على التنبؤ، والتنبؤ الاقتصادي قصير الأمد، وهو أبعد ما يكون عن كونه عِلم مضبوط، فهو لَيسَ حتى فَنّاً مُحترماً.

أين سنكون؟

ومما يسبب الإزعاج بشكل خاص هو عدم قدرتنا على تَوَقُّع الفترة التي سيستغرقها عمل السياسة النقدية أَو الضريبيةِ لكي يُعطي تأثيراته[16]. يتراوح طول تأخر هذه التخمينات مِن بضعة أشهر

---

[6] طوّر آبا ليرنر في كتابه اقتصاد السيطرةِ (نيويورك: ماكميلان، 1946)، ص 302–322، نظرية "المالية الوظيفية" لاقتِراح أنّه يُمكنُ للحكومة الفدرالية أَنْ تُستَعملَ كأداة للسياسة العامّةِ لتَسهيل الدورة الاقتصاديةِ. كانت الفكرة الأساسية أَنْ تَستعملَ الميزانيةَ لمُوَازَنَة الاقتصادِ، بدلاً مِنْ القَلق حول مُوَازَنة الميزانية. قد تدير الحكومة العواجز أثناء الفترات الصعبةِ، والفوائض أثناء الأوقات الجيدةِ، وكنتيجة يمكن الإبقاء على مستويات عمالة كاملةِ للناتج. كان اقتراح كينز، وليرنر من بعده، رفض شرعة السياسة الضريبية للميزانيات المتوازنة التي حَملَت التذبذب منذ آدم سميث. جادلَ جيمس بيوكانان بشدّة في كتابِه المبادئ العامّةِ للدين الوطني (هوموود، آي إل: إروين، 1958) ضدّ هذه النظريةِ الكينيزية "الجديدةِ" للمالية العامة، ودافع عن وجهاتِ نظر آدم سميث الأقدم. أكّد بيوكانان في نقدِه على الحوافز ضمن الميدان السياسي للسياسيين، وتَحدّى فكرة أنّ نظريةَ المالية الوظيفية كَانت عملية. لماذا قد تكون أبداً من مصالحِ السياسي الانتخابية إدارة الفوائضِ في الأوقات الجيدةِ؟ يُواجهُ السياسيون الحوافز أيضاً، ومتى رُفعت قيود إدارةِ العجز المستمر في الميزانية، فسيمِيلون إلى تَجميع دين وطني أكبر وأكبر، والذي سيُنقل لاحقاً إلى الأجيال القادمة، بَعْدَ أن يتركَ السياسيون المكتب. أثبتَ نقدُ بيوكانان صحّته، حيث أدّت السياسات الضريبية التي نَتجت عن الثورة الكينزية إلى عدم استقرار اقتصادي في السبعينات. يوثّق كتاب بيوكانان وريتشارد واجنر الديمقراطية في العجزِ: التراث السياسي للّوردِ كينز (نيويورك: أكاديميك برس، 1977) كيف أدّى المذهب الكينيزي إلى فشلِ السياسةِ. وفي هذا الكتابِ، لا يخاطب بيوكانان وواجنر اقتصاد كينز أكثر من مخاطبتهم للسياسات التحتية في النموذج الكينيزي. ويبرهنون كيف أدّت تلك السياسات التحتية إلى الخرابِ بسبب ضعف تقديرها للعناصرِ الأساسيةِ لنظريةِ الاختيارِ العامّ (أبرزت نظرية اتّخاذ القراراتِ السياسية في الفصل 13 مِنْ هذا الكتاب).

[7] ربما يكون ميلتون فريدمان العالمَ الأبرز الذي أكّدَ مشكلة التأخر الطويلِ والمتغيّرِ بين (أ) التعرّف على المشكلةِ الاقتصاديةِ، و(ب) تصميم سياسة ملائمة لمُعَالَجَة المشكلةِ، و(ج) تطبيق تلك السياسة، و(د) أن يكون للسياسة التأثير

إلى عِدّة سَنَوات، ولم تنتج جهود البحث المجتهدة المصمَّمة لتَثبيت توزيعِ وقت التأثيرات إجماعاً عملياً. وقد يظهر تفاوت التأخر بطرق لا نَستطيعُ تَوَقُّعها، وهي الحالة التي سيكون فيها الاقتصاديون يحاولون قياس شيء ليس له في الحقيقة طول قياسي. هناك أسباب جيدة لافتراض أنّ الفواصل الزمنية بين أفعال السياسات النقديةِ أَو الضريبية وتأثيراتِها لَيست ثوابت يُمْكِنُ قياسها ومن ثَمَّ الاعتماد عليها. ستعتمد تأثيرات هذه الأعمال، على كلٍّ، على كيفية قراءة الأعمال التجارية والعائلات لمستقبلهم الفردي المجهول الخاص. تُخفّضُ الإجراءات الحكومية بَعْض الريبة، لَكنَّه تُضيف أخرى غيرها؛ فهي بالتأكيد لا تُمكّن الناس من البَدْء بالتَخطيط بثقة كاملة حول العوائقِ المستقبليةِ. في هذه الأثناء، ستلعب إجراءات تشغيل البنوك التجارية، وممارسات شركات العمل التجاري في الدفع، وتصوّرات العائلات والشركاتِ فيما يتعلق بفوائد حمل الأصول بشكل أَو بآخر، وصفقات النظام النقدي الدولي، وحتى جُهود الجمهور لتَوَقُّع تأثيراتِ الإجراءات الحكومية، ستلعب مجتمعة دوراً في تَقْرير توزيع أيّ تأثير للسياسة على الإنفاق الكليِّ مع مرور الوقت. ستتغير هذه العوامل بشكل مستمر. ومن المحتمل أن تتغير خصوصاً عندما يتعلق الأمر بتحسن قدرتِنا على تَوَقُّعها! وهي الحالة التي تُزيّف فيها التوقّعات أنفسها بتَعديل مخزون المعلوماتِ الذي كَانَ لِزاماً عليهُمْ افتراضه لكي يقوموا بالتوقّع. وهذا مثال بسيط: إذا عَرفنَا بالتأكيد النمط الذي ستأخذه بعض أسعار سوق الأسهم خلال السَنَةِ القادمةِ، فإنها لن يَتتبّعَ ذلك النمط. هذا هو التناقضُ الذي يجب أن تحيا به عُلوم السلوك البشري. تَوَقُّع المستقبل يُغيّره، لأن الناسَ الذين تَخْلقُ أعمالهم المستقبل قرؤوا التنبؤات.

ما مدى الفترة الفاصلة بين الفعل والتأثير؟

الميزانية الفدرالية كأداة سياسة

عندما نتجه بشكل مُحدّد إلى السياسة الضريبية، تظهر صعوبة إضافية. هناك لمسة كوميدية في الاعتقاد بأنّ الحكومة الفدرالية يُمْكِنها أَن تَستعمل ميزانيتها كأداة استقرار عندما يوافق كل المراقبون تقريباً على أنّه لم يعُد للكونجرس مراقبة فعّالة على الميزانية. إنّ برامج إنفاق الحكومة الفدرالية عديدة ومعقّدة جداً بِحيث لا يُمْكِنُ لأحد أَنْ يبدأَ بتَقييمها جميعاً لغرضِ تقرير المخصصات السنوية. وكنتيجة على ذلك، تبدأ ميزانية السَنَةِ القادمة بالتسليم جدلاً بميزانية هذه السَنَة والإضافة عليها. حالما يدخل برنامج ما، يكون من شبه المستحيل إزاحته، لأن مستفيديه يُشكّلُون مجلس ضغط واسع الاطّلاع ومصمم لضمان استمراريته، ولا يملك أحد في مبنى الكونغرس الوقت، والطاقة، والاهتمام بجمع الدليلِ الذي يُمْكِنُ أَنْ يُبرّرَ إزالتَه.
السياسة الضريبية لَيستْ أمراً تحت سيطرةِ مجلسِ المُستشارين الاقتصاديينِ. يتطلّب أي تغيير في المصروفات الحكومية أَو في الضرائبِ الفدرالية عملاً يشرع به مجلس النواب، وبعد ذلك مجلس الشيوخ، واجتماعاتِ اللجنةِ قبل ذلك وفي أغلب الأحيان بعده، وتوقيع رئاسي في النهايةِ. يستغرق ذلك وقتاً – والتوقيت، كما قُلنَا، حاسم في إدارةِ الطلب الكلي. ستكون المُناقشات معقّدة ومطوّلة بسبب حقيقة أنّه حتى لو وافق الكونجرس بسرعة على الرغبة بالتتغيير في الإنفاقِ أَو الضرائبِ بمقدار معيّن، فما زال عليه أَنْ يُقرّر أيّ الضرائب سَتتغيّر وأي إنفاقُ. كما وستكون المصالح المتعارضة متشابكة بالإضافة إلى النظريات البديلة حول التأثيرات التوسعية أو الانكماشية لأعمال معيّنة. هَل يُستحسنُ قطعُ ضرائب الناس متدنّي الدخل، أَم إعطاء اعتمادات ضريبةِ للاستثمار؟ أَيّهما سيكون له تأثير أكبر على التوظيفِ؟ وهَل نَتحدّثُ عن المدى البعيد أَو المدى القريبِ؟ في هذه الأثناء، سيُقرّر بَعْض أعضاء الكونجرس بالتأكيد بأنّ ضريبة مهمة أَو فاتورة إنفاق تزوّد فرصةً لإزالة ضريبة ربح رأس المالِ، أو إصلاح نظام الإعانة، أو جعل

المطلوبُ. تقترحُ أعماله أنّ سياسات الحكومة بارزة النشاط قد تَكُونَ مزعزعة أكثر مِن كونها مساعدة في مواجهة التقلّباتِ الاقتصادية.

إنفاق الرعاية الطبية تحت السّيطرة، أو إزالة الإعانات المالية الزراعية، أَو إنجاز هدف آخر عزيز على قلب الأطراف المهمةِ من الناخبين.

كلّما كان الكونجرس والرئيس أكثر استعجالاً، فمن المرجح أَنّهم سيُنتجوا أعمال سياسة ضريبية يكون قلّة من المراقبين المؤهّلينِ والنزهاء قادرين على الدفاع عنها. تميل أولوية الاستعجال إلى تَحسين قوَّةِ أولئك المستعدين لفَرْض طلباتِهم عن طريق التَهديد بمَنع أيّ عمل على الإطلاق. لكن واجب التشاور، والتقييم الحذر للبدائلِ، ووزن النتائج المحتملة قصيرة وبعيدة المدى قَدْ تتطلّبُ وقتاً طويلاً لدرجة أن تمرّ لحظة العمل قبل أن يتم إجراء عمل.

كان المدافعون عن الاستقرار من خلال السياسة الضريبية مُنذُ فترةِ طويلة مدركون لهذه الصعوبات. فهم يَعْرفونَ بأنّ المُناقشاتَ المطوّلة التي تَسبقُ أيّ عمل كونجرسي على الضرائبِ والإنفاق يُمْكِنُها أَن تجعل السياسة الضريبية فاشلة بسهولة: قد لا يكون العمل ممكناً حتى يمرّ وقته. ونتيجة لذلك نَظروا حولهم بحثاً عن طرق لتسريع العملية. أوصى اقتصاديون قلّة، وحثّه في الحقيقة الرئيس جون كينيدي، باقتراح أن يخوّل الكونجرس عملاً أحادي الجانب مِن قِبل الرئيسِ. يمكن أن يُصدّق الكونجرس على مخصّصات لمشاريع معيّنة وبعد ذلك توضع على الرفّ، لكي يُنْزَعَ حينما يقرر الرئيس ومُستشاروه بأنّه دُعي لحافز المصروفات الحكومية المتزايدةِ. يُمْكِنُ للكونجرس أيضاً أَنْ يُخوّلَ الرئيس لزيَادَة أَو تخفيض نسبِ الضريبة ضمن حدود ضيّقة عندما يبدو الطلب الكلي مفرطاً أَو ناقصاً.

بمن يمكن الثقة لحملِ سلطة غير محدودة؟

إذا كنت تتساءل لِماذا لم يتصرف الكونجرس أبداً وفق مثل هذه التوصية "المعقولة"، فكّر للحظة في السلطة السياسيةِ التي قد يأمر بها الرؤساء كان بإمكانهم أَن يُقرّروا بشكل أحادي توقيت تناقصات الضريبة وتنسيب مشاريعِ الإنفاقِ. ليس مُتوقعاً أن يمنح الكونجرس ذلك النوعِ مِنْ الصلاحيةِ لأيّ رئيس، لَيسَ حتى لرئيس موثوق يكون عضواً في نفس الحزب السياسي كالأغلبية في بيتي الكونجرس. سيُردع بَعْض أعضاء مجلس الشيوخ والنواب بالمبدأ الدستوري الخاص بميزان قوى بين فروع الحكومةِ، البعض باحترامِ حكمةِ اللّوردِ أكتن أنّ السلطة المطلقةِ تُفسدُ بالتأكيد. لكن الكُلّ سَيَعْرفُ بأنّ مثل هذه القوَّةِ في يدَي الرئيس ستُقلّلُ جوهرياً قوَّتَهم الخاصة وتأثيرهم. وبالتالي فالنتيجة هي أنّ السياسة الضريبيةِ في أحسن الأحوال سَتَستمرُّ، تحت أكثر الظروفِ، بأن تكون أداة استقرار لَنْ تصبحَ متوفرةَ حتى يكون الوقت الملائم لاستعمالِها قد عبرَ.

عمل تجاري غير منته

بدت اليابان في نهايةِ التسعينيات، وهي تعاني مِن تباطؤ مطوّل في النمو الاقتصادي، في ظروف قد تعمل فيها السياسة الضريبية بشكل فعّال. كان كُلّ المتنبئين في بِداية عام 1998 يَتوقّعونَ سَنَة مِن النمو السلبي. هَل استُخدمت السياسة الضريبية؟ هَل كَانَ لها التأثيرات المطلوبة؟

خفّضتْ الحكومةُ اليابانيةُ الضرائب الشخصية في فبراير/ شباط 1998 بمقدار 2 تريليون ينّ. لكن إنفاق المستهلكين لَمْ يَزِد بشكل يمكن تقديره. اختار المستهلكون اليابانيون، القلقون على ما يبدو بشأن حالة الاقتصادِ وماليتهم الشخصيةِ الخاصة، التَوفير بدلاً مِن صَرَف أغلب الاستقطاع الضريبي. وزادت الحكومةُ إنفاقها أيضاً على مشاريعِ القطاع العامِ. لكن الزيادةَ كَانت أجبن وأصغرَ مِن المَوعُودةِ أصلاً، ربما لأن الحكومةَ خَافت من نتائجَ رَفْع الدين الوطني في وقت كَان فيه ضعف حجم الناتجِ السنويِ. فكَانَ تأثيره قليلاً. هَلْ استُخدمت السياسة النقدية، وهَل كانت فعّالة؟ بلغت نسبة خصم المصرفِ المركزيِ الرسمي 0.5 % عام 1998 – لا يمكن أَن يُصبحَ أقل من ذلك بكثير – كما ضخَّ المصرف كميات كبيرةَ مِن المالِ الإضافيِ إلى النظامِ. لكن بنوك اليابان التجارية أثبتت ممانعةً للإقراض. كانت حقائبهم مليئة بالقروضِ غير المؤدّاة، وتجاوزت ديون العديد مِن البنوك، بما فيها بعض البنوك الكبار، قيمةَ أصولِهم. ادّعى بَعْض الخبراءِ بأنَّ نِصْف بنوكِ الدولة كَانت في ظرف مؤسف عام 1998 لدرجة أنهم كانوا إمّا أَنْ يَندمجوا أَو أن يغلقوا أبوابَهم. تصرّفت البنوك في مثل هذه الظروف بحذر شديد، وهَبطَ إقراض المصرفِ الكليِّ في الحقيقة مِن منتصفِ 1997 إلى منتصفِ 1998، رغم أنَّ المصرف المركزي كَانَ يُحاولُ تَوسيع الإقراض والتداول النقدي. في نوفمبر/ تشرين الثاني 2002، كان معدّل البطالة 5.5 %، رَابطاً مستوى مرتفعاً ما بعد الحرب العالمية الثانية، وواصل الناتج سُقُوطه. مِن كونها عزيزة المخطّطين الاقتصاديين المُنْتَظَرين في الثمانيناتِ، أصبحت اليابان في بداية الألفية الثالثة اقتصاداً مميّزاً بالانكماشِ، والدين الوطني، وبيئة استثمار خطرة. في عام 2004، بدا أنّ الاقتصاد الياباني كان يصنع تحسّناً قوياً بعد إعادة هيكلة صناعتِه في أعقاب "الأزمة الاقتصادية" في التسعينياتِ وبداية الألفية الثالثة. فالشركات منظّمة الآن بطريقةٍ أكثر ربحاً، والدين المتعلّق بالشركات أكثرُ اصطِفافاً بمستويات ما قَبلَ الفقاعةَ. على أية حال، منعت المشاكل المتباطئة والبطالةِ والأجور القليلةِ الاستهلاك الشخصي من العَودة إلى المستويات السابقة.

كان الاقتصاديون في كافة أنحاء العالم كرماء جداً بنصيحتِهم للحكومةِ اليابانيةِ في أواخر التسعينياتِ وأوائل الألفية الثالثة. ذَهبَ البعضُ بعيداً إلى درجة اتهام حكومةِ بالتَضحية بحاجاتِ البلدانِ الشرق آسيويةِ الأُخرى برَفض تَطبيق سياسات معقولةِ، لمجرّد تَجَنُّب إهانة مصالح سياسية محليةِ قويَّةِ. السياسات الملائمة، إذا استطاعت الحكومة أَنْ تَستجمعَ الشجاعةَ لتَطبيقها، تعوض الإنفاق الكلي زعماً في اليابان وبذلك يَزِيدُ الطلب على صادراتِ البلدان المجاورة، وهكذا يتم سحبُهم من فترات الركود الاقتصادي التي سَقطَ فيها العديد مِنْهمَ بَدءاً بالأزمةِ الآسيويةِ عام 1997.

لقد قُلنَا القليل جداً حتى الآن حول القيودِ السياسيةِ على السياساتِ التي تؤثر الحكومات من خلالها على مستوى النشاط الاقتصادي العامّ. وذلك إهمال رئيسي سَنَبْدأُ بإصلاحه الآن. لَكنَّنا قُلنَا القليل جداً أيضاً حول دورِ العِلاقاتِ الاقتصاديةِ الدولية في كلّ هذه. وهذا أيضاً إهمال جدّي. هذا هو الموضوعُ القادم الذي سنأخذه.

نظرة سريعة

أقنعَ الفتور الاقتصادي العظيمُ في الثلاثينياتِ العديد مِن المراقبين أن الأنظمة الاقتصادية المُنسّقة بالسوق أقل استقراراً، وأن تقلّباتها أقل تَصحيحاً ذاتياً مما أبقى عليه الاقتصاديون تقليدياً.

في عالم تميّزه الريبةِ، قد تُكبّر ردود صانعي القرار الاقتصاديين على الأحداثِ غير المتوقّعةِ أَو المخاوف المراجعة حول المستقبل، اضطراباتَ أوليةَ، منتجة أراجيحَ دورية كبيرة في النشاط الاقتصادي، وحتى إمكانيةِ انهيار الاقتصاد الثابت.

الانهيار الاقتصادي – الركود – هو إشارة لتوقّعات خائبة الأمل. بالرغم من أنّ أعمالاً تجارية عديدة تعاني من الخسائرِ في الأوقات الجيدةِ والسيئة، فإنّ الركود يُمثّلُ سلسلة خسائر عمل منتظمة – عامّة وواسعة الانتشار– غير متوقّعة. أساءَ مشاركو السوقِ قراءة المعلومات التي زودتها إشارات السعرِ. تنخرط الشركاتُ في الحسابِ النقديِ للأرباح والخسائرِ المتوقّعة، وتَختارُ مغامراتها طبقاً لما يَتوقّعونه أن يَكون مربحاً جداً. بدلاً مِن ذلك، يُدركونَ الخسائرَ مع مرور الوقت، ويُغيّرون استثمارَهم وخططهم الموظفة. يَعْكسون المسلك بتَخفيض الناتجِ وتسريحِ العمال.

يَتخلّلُ المالُ كُلّ الأسواق. تؤثر التغييرات في حجمِ المال لَيس فقط على "مستوى السعر"، ولكن على الأسعار النسبية للسلع والخدماتِ النادرة، وبذلك تُؤثّرُ على الحساباتِ النقديةِ للأرباح والخسائرِ المتوقّعةِ التي تُوجّهُ كُلّ رجال

الأعمال في النظام الاقتصادي، وتساعدهم ليُحسّنوا ربط خططِهم مع مزوّدي مواردهم وطالبي مُنتَجاتِهم.
عندما يكون الخطأ في التّقدير النقدي للأرباح والخسائرِ المتوقّعة واسع الانتشارُ جداً لدرجة أن يُمثِّلَ عنقوداً من الأخطاءِ في كافة أنحاء النظامِ الاقتصاديِ، يكون المذنب المحتمل تخفيض اصطناعيُ لنسبة الفائدة من خلال توسّعِ التداول النقدي. لا يمكن لمرحلة "ازدهار" الدورةِ الاقتصادية، التي خَلقها الائتمانِ الأرخصِ بشكل مؤقت، أنْ تُتحمّلَ في المدى البعيد، وسَتُولّدُ إخفاقاً ركودياً في النهاية عندما تُعدّلُ الخطط إلى حقيقة الخسائر الاقتصادية المُدركة ولكن غير المتوقعة.
يمكن أن تُقلّل مثل هذه الأخطاء في التّقديرِ واسعة الانتشارِ وعناقيدِ الأخطاء التي تُمثّلها إذا اتّبع المصرف الاحتياطي الفدرالي سياسة التوازن النقدي، مجاهداً لمُسَاواة كميةِ المال المعروضة في الاقتصادِ بكميةِ المالِ المطَلوبة. السياسةَ النقدية المستقرةِ هي التي تُحاولُ تكييف التغييرات في طلبِ الجمهور على النقود عن طريق تعديل كميةِ النقود المعروضة.
أقنعت خفّة فترات الركود الاقتصادي ما بعد الحرب العالمية الثانية، والنمو الاقتصادي السريع الذي واجهته العديد مِن الأنظمة الاقتصادية المُنسّقةِ بالسوق أكثر الاقتصاديين بأنّ فترات الركود الحادّة، بالإضافة إلى معدلاتِ التضخم العالية، يُمْكِنُها أَنْ تُمْنَعَ بالسياساتِ الحكوميةِ التي تهدف إلى مُوَاجَهَة التقلّباتِ في النفقات الخاصةِ (الطلب الكلي).
لأن المصرف الاحتياطي الفدرالي يُوسّعُ أَو يُقلّصُ التداول النقدي عن طريق تَوسيع أَو تَقليص احتياطيات البنك التّجاري، فإن السياسة النقدية اليوم تُلخّصُ عادة بالإشارة إلى التغير في سعر فائدة الودائع المصرفية الفدرالية، وهو سعر الفائدة على إقراض الاحتياطيات بين البنوكِ، الذي "يهدف إليه" المصرف الاحتياطي الفدرالي بشكل واضح.
قد تكون السياسة الضريبية في بَعْض الظروفِ، مثل الكآبة العميقة والمطوّلة في النشاط الاقتصادي، ملحقاً مفيداً أو ضرورياً للسياسةِ النقديةِ. ستكون السياسة الضريبية التوسعية سياسة تَزِيدُ المصروفات الحكومية دون زيادة مماثلة في عائداتِ الضريبةِ، أَو سياسة تُخفّضُ ضرائبها دون تخفيض مكافئ في المصروفات الحكومية.
التوقيت حاسمٌ في أيّ سياسة تحقيق استقرار فعّالة. الفواصل الزمنية التي تَحْدثُ حتماً بين ظهورِ المشكلة والتعرف عليها، وبين التعرف عليها واتّخاذ القرار بإجراء معيّن، وبين العمل ومجموع تأثيراته النهائية لجَعْل إدارةِ الطلب الكلي أقل استقراراً عملياً مِنها على الورق.

محاولات تَثبيت الطلب الكلي من خلال السياسةِ الضريبية أَو النقديةِ يَجِبُ أَنْ تَستلزمَ تنبؤاً دقيقاً إذا كانت ستنجح. لكن التنبؤ الاقتصادي فَنُّ غير متطور. فقد جُعل خطراً خصوصاً بسبب حقيقة أنّ الناسِ الذين يمكن السيطرة على سلوكهم يحاولون التَوقُّع والتَعديل للسيطرة.
تخلق التأخيراتُ السياسية المرتبطة بشدة باستعمالِها بشكل خاص مشاكل التوقيت الحادّة للسياسة الضريبية.

أسئلة للمُناقشة

ما الذي سبّبَ الركودُ الاقتصادي الذي بَدأَ في الولايات المتّحدة عام 1929؟ لماذا استمر الهبوط لأربع سَنَوات؟ لماذا حدث الهبوط بمثل هذا النسبةِ الحادّة؟ لماذا لم يستعِد الناتج الحقيقي مستوى عام 1929 حتى عام 1939؟ لماذا بقي معدّل البطالة مرتفعاً جداً جداً على مدار الثلاثينيات؟ لماذا لم يحدث أي ركود أَو فتور حتى لو بعيد المقارنة في حدّته منذ الحرب العالمية الثانيةِ؟
ما هو طول المدى البعيد؟ اتهم جون ماينارد كينز أسلافه بإهمال مشكلة فترات الركود الاقتصادي على افتراض أنَّها ستُصحّح نفسها "على المدى البعيد". لقد لاحظ في كتاب كُتبَ قبل بضع سنوات من *النظرية العامة*، أنه على المدى البعيد نكون جميعاً أموات.
افترض بأنّك تَعتقدُ أن هناك احتمالية 0.25 أنه بمُحَاوَلَة مُعالجَة الركود، فإنّ الحكومة سَتَجْعلُه أسوأ في الحقيقة، لكنه سَيعالجُ نفسه "على المدى البعيد." إلى متى ستودّ الانتِظار قبل قُبُول مخاطرة جَعل الأمور أسوأَ؟
إلى متى يجب أن يستمر الركود أو أن يُؤخّر العلاج قبل أن نكون مُبَرَّرين في افتراض أنَّ فترات الركود لَيست مجرّد "اضطرابات مؤقتة"؟
هل تُسبّب التقلبات في الإنفاق على سلع معينة تقلّبات بالضرورة في إنتاج تلك السلع؟ هل تعتقد بأنّ نسب الإنتاج في صناعة اللعب تتقلب بقدر تقلب نفقات المستهلكين للعب؟ تحت أي ظرف يمكن أن تُصلحَ الاختلافات في الإنفاق على ناتجٍ ما التدفقَ السلس للإنتاج؟ متى تكون أكبر احتمالية لكي تُسبّبَ التخفيضات في الإنفاق استقطاعاتٍ في الإنتاج وبطالة في شركة أو صناعة معينة؟

يجب أن تُستعمل التناظرات بعناية. لكن هذا قَد يُساعدُك لتَتصوّر العِلاقات الرئيسية بين تدفّقَي الدخل والإنفاقِ والاحتياطي النقدي. تخيّل بحيرة شكّلها نهر يعتليه سدّ. دع البحيرةَ تُمثّلُ الاحتياطي النقدي الذي يحتفظ به شخص ما. والنهر أعلى البحيرة يُمثّلُ الدخل، والنهر أسفلها يُمثّلُ الإنفاق.

ما الذي يجب عمله لرَفْع أَو تَنزيل مستوى البحيرة؟

كَيْفَ يمكن رفع مستوى البحيرة بالرغم من أنَّ التدفق فوق البحيرةِ يهبطُ؟ كَيْفَ يمكن تنزيل مستوى البحيرة بالرغم من أنَّ التدفق فوق البحيرةِ يزِيد؟

إذا توقّع عامل السدَّ جفافاً آخر الصيف، ويُريدُ مَنْع البحيرةِ من الهُبُوط إلى أقل من المستوى المطلوب، ماالذي يمكن عمله أثناء الربيع؟

ما هي السلعة التي يريد الناس أن يحصلوا على كمية أكبر منها عندما يُقرّرون زيَادَة كميةِ النقود التي سيحملوها؟

ما هي العوامل الرئيسية التي تأخذها بعين الاعتبار لكي تُقرِّر مقدار الكِبر الذي تريد أن يكون عليه وزن احتياطيكَ النقدي؟ أي نوع من الأحداث قد يُقنعُك بزيَادَة أَو إنقاص أرصدتك المفضّلة من الاحتياطي النقدي؟

ما هي الأصول الأخرى التي تعمل كبدائل جزئية لأرصدة النقود بالنسبة لك؟

ما هي بعض الأصول التي قد تختار شركات العمل حَملها كبدائل جزئية لأرصدة النقود؟

هَل الائتمان الجيد يقيّم أهلية ثروةٍ قد يستعملها شخص ما كبديل للأرصدة النقدِية؟ هَل هذا ما يقوم به الناس عندما يَبدؤون على رحلة يحملون فيها عملة قليلة، ولكن مع بطاقة ائتمان ذات حدّ مبلغ ائتمان كبير ورصيد حالي صغير؟

يَعتقدُ بَعْض الناس أنّ المستهلكين يُمْكِنُهم أَن يُوقفوا التضّخم إذا أطلقوا إضرابا استهلاكياً ضدّ الأسعار الأعلى.

ماذا سيَحْدث لأرصدة مخزونك النقدي إذا قرّرت، أثناء فترة التضّخمِ السريع، عَمَل واجبك في قتال التضّخمِ بتَخفيض إنفاقِكَ؟

ما هي احتمالية أن يختار عدد كبير من الناس مستواهم المُفَضَّل لأرصدة المال بإهمال مصالحِهم الشخصية، واعتبار بدلاً مِن ذلك المساهمة التي قَد يُقدّموها لإيقاف التضّخم؟

ما الذي قد يَحْدثُ لقيمةِ أرصدة مخزونك النقدي إذا فعلت ذلك واستمر التضّخم؟

هل يمكن أن يعمل المال كوسيط مبادلة إذا كان الناس غير راغبين بالاحتفاظ به، حتى لو لفترات قصيرة جداً مِن الوقت؟ هَل هناك أيّ فرق بين اقتصاد المقايضة والاقتصاد الذي لا يحتفظ الناس فيه أي أرصدة مالية؟

ما التأثير الذي تتوقعه لكلٍّ من التالي على الحجمِ المتوسطِ لأرصدة الحسابات التي تودّ شركة معيّنة أَو عائلة حَملها؟

يُتوقّع نسبة عالية جداً مِن الإنفاق في المستقبل القريبِ.

ارتفاع سعر الفائدة على حساباتِ التوفير.

تَعْرضُ البنوكُ تقديم خدمات تدقيق حساب دون أجرٍ على الحساباتِ التي تُبقي كحدٍّ أدنى رصيد 400 دولار خلال أيّ شهر.

تدفع البنوك فائدة على الحسابات.

تَزِيدُ السلطات النقدية كميةَ النقود بسرعة على فترة زمنية طويلة، والجمهور يبدأ بتَوَقُّع معدل تضخم مرتفع.

نقوم بوصف الطلب على أكثر السلعِ بالإشارة إلى الأسعارِ وعددِ الوحدات التي سَتُطلَب بتلك الأسعار. لكن الاقتصاديين يَصِفونَ الطلبَ على النقود بالإشارة إلى ثمن (أَو تكلفة) الاحتفاظ المالِ ونسبة جزئية من الدخل.

لماذا يُعبّر عن الكمية المطلوبة كنسبة في حالة النقود، بدلاً مِن عدد مِن الوحداتِ؟

هَلْ تَكُون مستعدّاً لقَول أنّ طلب شخص ما على النقود لم يتغيّر إذا كان ذلك الشخص يحتفظ بنفس كميةِ الدولارات التي احتفظ بها قبل أن يتضاعف دخله النقدي، أَو قبل أن تسقط القوة الشرائية للدولارات بنسبة 50 بالمائة؟

افترض أنّ كُلّ شركة عمل تجاري وكل عائلة قرّروا أن يصرفوا يوم الثلاثاء كُلّ دولار كَانوا يَحْتفظون به.

ما تأثير ذلك على أرصدة المخزون النقدي التي تحملها الشركات والعائلات يوم الأربعاء؟

ما هي التأثيرات الأخرى التي تَتوقّعُها مِن مثل هذه القرارِ الجماعيِ لإفراغ أرصدةِ المالِ؟

افترض أن هذا القرار نَتج عن اقتناع مفاجئ بأنّ المال سيكون عديم القيمة في نهاية الأسبوع. ما الذي تعتقد أنه قد يَحْدثُ؟

ما الذي قد يَدْفع الناس في أيّ مجتمع لاستنتاج أن أموالهم سَتكُونُ بلا قيمة بعد فترة وجيزة؟

سيُصادف أي شخص يَقرأُ على نطاق واسع في التاريخ الاقتصادي شكاوى دورية مِن التجارِ حول ندرة النقود في أيدي الجمهورِ.

ما هي ملاحظات التاجر التي قَد تدْفعه لمثل هذه الشكوى؟

ما الذي قد يُسبّب زيادة واسعة الانتشار في حادثةِ مثل هذه الشكاوى مِن التجارِ؟

لماذا تَفترضُ بأنّ الحالة هي أنّ العديد من التجار على مدى التاريخ قد صادقوا وفرة من المالِ في الازدهارِ، وندرة منه في الأوقات الصعبة؟

إذا امتلاك زبائن تاجر معين لمال أكثر سَيُنتجُ ازدهاراً لذلك التاجرِ، هَل سينتج المال الأكثر في يدَي كُلّ شخص ازدهاراً أكبر لكُلّ التجار؟

تتعامل الأسئلة التالية جميعها مع العلاقة بين أسعارِ الفائدة وقرارات الإنفاق من ناحية الجمهور.

كَيفَ تُؤثّرُ أسعارُ الفائدة الأعلى على إنفاق الاستثمارِ؟

كَيفَ تُؤثّرُ أسعارُ الفائدة الأعلى على البناءِ السكنيِ الجديدِ؟

"هل نحافظ على الإنتاج ونَسْمح لموجوداتِنا من البضائع غير المباعة بالارتفاع، أَم هَل نوقف الإنتاج إلى أن نتمكّن من تَصْفِية أغلب السلع كاملة الصنعِ الآن في المخازنِ؟" كيف يُمْكِنُ لمستوى أسعار الفائدة أَنْ يَتدخل في هذا القرارِ؟

تُؤجّلُ منشأة الكهرباءَ بناء مركز توليد جديد لأن سعرَ سوق سنداتها المالية منخفض بشكل مخيّب للآمال. كَيف يُصوّرُ هذا الأمر العلاقةَ بين الاستثمارِ وأسعارِ الفائدة؟

تُخطّط شركة للبدْء ببرنامج ضخم لتوسيع رأس المال باستخدام العائدات مِن بيع موادّ جديدة. لكن أسعارَ الموادّ العادية تَهْبط، وتُؤجّلُ الشركة بيع المواد وبرنامجَ الاستثمار الذي كانت تنوي تَمويله. هَل لذلك أي علاقة بأسعارِ الفائدة؟

"لا تردع أسعار الفائدة الأعلى أيّ شركة تجارية لديها استعمال مربح للمالِ. إذا كان بإمكاننا أَن نحرز 30 بالمائة على استثمارٍ، فسَنَستثمرُ سواء إذا كان يمكننا أَنْ نَقترض بنسبة 3 بالمائة، أَو أن نَدْفعُ 12 بالمائة". قيّم هذا البيانِ.

"كلما زاد سعر الفائدة الذي أستطيع تحصيله، زاد ما سَأَستثمرُه. يزيد الاستثمار عند ارتفاع سعر الفائدة". هَل هذه حجّة صحيحة؟

"تَمِيلُ أسعارُ الفائدة إلى أن تكون أعلى في فترات الازدهارِ مِنها في فترات الركود الاقتصادي. لكن إنفاق الاستثمارِ يكون أعظمُ عادة في فترات الازدهارِ مِنه في فترات الركود. يُشيرُ هذا ضمناً إلى أنَّ أسعارَ الفائدة العاليةَ تُشجّعُ إنفاق الاستثمارِ، وأسعار الفائدة المنخفضةِ تعيقه". انتقد تلك الحجّة.

ما مدى استقلالية السياسة النقدية والسياسة الضريبية عن بعضهم البعض؟

تحت أَيّ الظروف يُمْكِنُ للحكومة الفدرالية أن تدير عجزاً كبيراً في الميزانية دون إنتاج زيادة في حجمِ مخزون المال؟

افترض أن المصرف الاحتياطي الفدرالي صمّمَ على إدارة سياسة نقدية "ضيّقة"، دون السماح لأي نمو في احتياطيات البنك التّجاري، في وقت كانت تحاول فيه الحكومة الفدرالية الاقتراض لتَمويل عجز كبير في الميزانية. ما الذي قد يَحْدث؟

على افتراض أنَّ أسعار فائدة يحدّدها طلب وعرض الموارد المالية القابلة للإقراض، تحت أَيّ ظروف يُمْكِنُ لزيادة كبيرة في اقتراض الحكومة الفدرالية أن لا تُنتجَ أسعارَ فائدة أعلى؟

افترض أن المصرف الاحتياطي الفدرالي يُحاولُ منع الطلب الحكوميِ المتزايدِ على الموارد المالية القابلة للإقراضِ من رَفْع

أسعارِ الفائدة، عن طريق زيَادَة عرض الموارد المالية القابلة للإقراضِ من خلال توسّعِ قروضِ البنك التّجاري. هَلْ ستنتجح سياسةِ المصرف الاحتياطي الفدرالي هذه في مَنْع أسعار الفائدة من الارتِفاع؟ عند أَيّ نقطة سَتُصعّدُ سياسة المصرف الاحتياطي الفدرالي التوسعية نسبة التضّخم؟ كيف سيُسبّب توقّع معدل تضخم أعلى ارتفاع أسعار الفائدة؟

افترض أنّ الحكومة الفدرالية بدأت بإدارة عجز كبير في الميزانية كبير في وقت كانت فيه العديد مِن المصادر المُنْتِجة عاطلةَ – مصانعَ تُشغّلُ أقل من القدرة بكثير في أكثر الصناعاتِ، وكان هناك عروض فائضة مِن العمالة تقريباً في كُلّ جهة مِن النظام الاقتصادِي. كيف يُمْكِنُ لوجود كُلّ هذه الموارد العاطلةِ أن تَمْنعَ حتى زيادة كبيرة جداً في اقتراض الحكومة مِن قيادتها إلى زيادة في أسعارِ الفائدة؟

قيّمْ الزعم التالي: "عندما يكون الطلب الكلي أكبر مِن القدرةِ الكليةِ للاقتصاد، نَحْصلُ على التضّخمِ. وعندما يكون أقل، نَحْصلُ على الركود".

هَل تُسرّح الشركات العمّال أبداً عندما يكون متوسط مستوى السعر في ارتفاع؟

هَل ترفع الشركات أسعارَها أبداً أثناء فترة الركود؟

كَيْفَ نَعْرفُ ما إذا كان الاقتصاد يعملُ بالطاقة القصوى؟ هَل تُشكّل القدرة الكلية لشركة واحدة أبداً كمية مؤكّدة للناتج في فترة زمنية؟ فكّر بالكليَّة التي التحقت بها. ما الذي لو كَانت تعملُ بنسبة 100 بالمائة مِن القدرةِ؟ وسّع السؤال إلى صناعة كاملة (ومثال على ذلك: صناعة التعليم). ثمّ وسّعه ثانيةً لكامل الاقتصاد.

هَل الطلب الكلي ناقص إذا كان هناك نَقص في الميكانيكا الآلية وفائض في معلّمي الثانوية؟ هَل يمكن للبطالة الكبيرة أن تتواجد في وقت تتجاوز فيه الوظائف الشاغرة المدرجة البطالة الكليّة؟ لماذا تَجِدُ إعلانات لـ مطلوب مساعدة في الصُحُفِ حتى أثناء فترات الركود الاقتصادي؟

إذا أراد الكونجرس أَنْ يَستعملَ السياسة الضريبية لمُوَاجَهَة الركود الاقتصادي، فهل يتوجب عليه أَنْ يقتطع الضرائب عندما يكون هناك شكّ في الركود، أم عندما يكون اتهاماً واسع الانتشار، أَم عندما يُعلَنُ رسمياً؟
هل تُفضّلُ الاقتراحَ، المذكور في النَصِّ، بمنح الرئيس سلطة تَغيير نسبِ الضريبة، أَو أن يُخوّل الإنفاقَ وحده (ضمن حدود يعيّنها الكونجرس) كطريقة لجَعل السياسة الضريبية أكثر مرونة؟ لماذا أو لم لا؟
تكشف نسخ المشاوراتِ المغلقةِ بين أعضاء مجلس حكّام الاحتياطي الفدرالي، المُصدر في يناير/ كانون الثاني 1996، قول رئيس الاحتياطي الفيدرالي ألن جرينسبان في 2 أكتوبر/ تشرين الأول 1990: "لم ينزلق الاقتصاد حتى الآن إلى ركود". قرّرَ المكتب الوطني للبحث الاقتصادي بعد ذلك بأنّ ركوداً قد بَدأَ قبل ذلك بثلاثة شهور. لكن المصرف الاحتياطي الفدرالي، على أية حال، لَمْ يُخفّض أسعار الفائدة حتى 29 أكتوبر.
في اعتقادك، ما مقدار التأخر الكبير في هذا العمل؟ ما الذي كَان سيكون أفضل وقت للمصرف الاحتياطي الفدرالي لتَخفيض أسعارِ الفائدة استجابةً لركود بَدأَ في يوليو 1990؟
بعد تلخيص نمو اليابان الاقتصادي المدهش مِن الخمسيناتِ وصولاً إلى الثمانينات، وَصفَ النَصّ السجلَ الكئيبَ للاقتصادِ اليابانيِ في التسعينياتِ. كَيف تنطبق هذه المُناقشة لهذا الفصل من السياسة النقديةِ والضريبيةِ على التجربةِ اليابانيةِ؟ هذه بَعض المعلوماتِ التي قَد ترغب باستِعمالها:

قام المنتجون اليابانيون بالكثير مِن الأخطاءِ بشكل واضح في الثمانينات. وسّعوا قدرتَهم في العديد مِن الصناعاتِ بعيداً جداً عن استعداد المستهلكين المحليين أَو الأجانب لشراء ما اعتمدوا على بيعه. قامت سياسات البنوك اليابانة بتشجيعهم على التوسع، عن طريق الإقراضه بسخاء إلى الاتحادات الصناعية الكبيرةِ التي كَانت في أغلب الأحيان عنصراً مكمّلاً لها. وساهمت العائلات اليابانية بدورها بإبْقاء معدلِ الادخار العالي، الذي زوّد كميات ضخمة من رأس المالِ الجديدِ أثناء سَنَوات النمو الاقتصادي السريع. نَظرت الحكومةُ اليابانيةُ

إيجابياً على كامل العمليةِ، قامت بحماية الأسواق المحلية بالمنتجين المُفَضَّلين ضدّ المنافسةِ الأجنبية، كما شجّعت توسّعَ الصناعاتِ المُفَضَّلةِ بشكل نشط دون اعتبار كبير لربحيتِهم المحتملة. تم تعليم حَمَلة الأسهم لِكي يَكُونوا صبورين، وأَنْ يَنْظروا إلى المستقبلِ البعيدِ للعائداتِ على استثمارِهم. شكّل كُلّ هذا وصفة للنمو الاقتصاديِ السريعِ لفترة من الوقت. في الظروفِ المناسبةِ، قَدْ يَكُونُ ذلك وقتاً طويلاً. لكن الاستثمارات غير المربحة سَتَقُودُ في النهاية إلى التكاليفِ التي تَتجاوزُ العائدات. العلاقات المريحة بين المسؤولين الحكوميين، والمصرفيين، ورؤوس الشركات الصناعية الرئيسية، التي كانت تُدعى بـ "الرأسمالية الصديقة"، حافظت على تمويل المشاريع الطموحة جداً لفترةٍ أبعد بكثير من الوقت الذي كان يُمكنُ أن تُقلّلوا فيه تحت نظام مختلف عن الذي سادَ في اليابان. لكن في النهاية، وجدت البنوك أنفسها تحمل كميات ضخمة مِن القروضِ غيرِ المؤداة، وأصبحت العديد مِن حتى أكبر البنوك مفلسة تقنياً: كانت مديونياتها أعظم مِن أصولِها. في مثل هذه الظروفِ، تحاول البنوك أَن لا تكتسب ديوناً إضافية. لذلك أصبحوا ممانعينَ لإعطاء قروض جديدة.

ماذا قد تكون توصيات سياستِك؟

18 الأداء الاقتصادي والاقتصاد السياسي

إذا كانت كلّ العلاقات الداخلية التي ناقشناها منذ الفصل 14 مفهومة بشكل واضح، بحيث يمكن للاقتصاديين أن يوضّحوا السبب والأثر تماماً كما يستطيع الكيميائيون عادة أن يفعلوا ذلك في مختبراتهم، فإنه من الممكن وضع سياسات الحكومة الاقتصادية التي تؤثّر على الاستقرار والنمو في المصلحة العامّة. لكن نظريات الاقتصاديين في هذا المجال أقل دقة ومعرضة للنقاش أكثر بكثير من نظريات الكيميائيين. ذلك يترك مساحة كبيرة لصنّاع السياسة للتحدث بشكل مقنع حول المصلحة العامّة بينما هم في الحقيقة يردّون على ضغط المصالح الأضيق بكثير. تبدو النتائج النهائية لمثل هذه السياسات في أغلب الأحيان أنها أقل استقراراً بدلاً من أن تكون أكثر استقراراً وكركود اقتصادي بدلاً من أن تكون نمو اقتصادي.

الوضع السياسي

الحكومة ليست مثل جنّي علاء الدين العجيب، الذي يطيع الأوامر دائماً وينجح دائماً في إنجاز ما هو مطلوب منه. إنّ مكاتب الحكومة تشغّل بالكامل من قبل البشر. لسوء الحظ، فإن البشر المسيطرين في عدد كبير جداً من دول العالم هم لصوص ومجرمون يؤدي تصميمهم على زيادة سلطتهم وثروتهم الخاصة إلى إنتاج سياسات ليست أكثر من سياسات كارثية لدولتهم وشعبهم. ولكن، حتى الحكومات الديمقراطية، التي يخضع فيها المسؤولون بانتظام إلى مراقبة الانتخابات الحرّة، سوف لن تتصرّف بالضرورة وفق ما يعتبره هؤلاء المسؤولون أنفسهم من المصلحة العامّة. كما حاول الفصل 13 أن يبين، ستميل سياسات الحكومات إلى عكس مصالح أولئك الأشخاص الموجودين في أفضل موقع لينتزعوا لأنفسهم المنافع من العملية السياسية بتكلفة منخفضة. قد تكون حكومة ديمقراطية ما غير قادرة على منع التضخّم أو تهدئة فترات الركود الاقتصادي لأن الأشخاص المسيطرين على السياسات الحكومية لن يجدوا من مصلحتهم عمل ما يعتقدون هم أنفسهم أنه يجب أن يُعمل لتخفيض التقلّبات في مستوى النشاط الاقتصادي الإجمالي.[17]
آفاق الوقت لها اعتبار حاسم. المسؤولون المنتخبون، ونظرهم معلّق على الانتخابات القادمة، سيفضّلون السياسات التي تعود بالمنافع قبل يوم الانتخابات ولن يظهروا تكاليفهم إلا بعد أن يقوم الناخبون بالاختيار. نتيجة لهذا، فإن السياسات ذات المنافع قصيرة الأمد والتكاليف طويلة المدى لها فائدة قوية بموجب العملية السياسية الديمقراطية. تلك الحقيقة لها نتائج جدّية لإدارة سياسات تحقيق الاستقرار التي سندرسها في الحال.
علاوة على ذلك، لن يزن المسؤولون المعيّنون، بالإضافة إلى المسؤولين المنتخبين في ديمقراطية ما، مصالح كلّ مواطن بالتساوي في الوصول إلى قراراتهم. سيكونون متحيزين لضغوط وطلبات أولئك الذين يعلنون عن تفضيلاتهم بدقة والذين يهتمّون كفاية بمراقبة القرارات التي يتخذها المسؤولون الحكوميون في النهاية. تحصل العجلة التي تصدر صريراً على الشحم. بعض من مستهلكي السكر يعرفون أو يهتمّون بقوة بما سيصوت له ممثلهم التشريعي حول مشروع قانون لرفع أسعار دعم السكّر أو استثناء استيرادات السكّر، لكن يمكنك أن تكون متأكّداً من أن منتجي السكّر الأمريكيين يعرفون ويهتمّون ومن أنّ مشرّعك بدوره يعرف ويهتمّ بمن يعرف ويهتمّ - ومن لا يهتم كثيراً وبالتالي لا يعير الانتباه. ذلك يجعل الأمر أكثر صعوبة أيضاً على الحكومات لتبنّي السياسات الاقتصادية الصحيحة والاستمرار بها.

آفاق الوقت وسلسلة التأثيرات

---

[1] انظر ريتشارد واجنر، "التلاعب الاقتصادي من أجل الربح السياسي: العواقب الاقتصادية الكليّة والنتائج الدستورية"، كيملوس، 30، (1977)، ص 395–410، لواحدة من أوّل المناقشات لإلقاء الضوء على المشاكل العامّة المميزة للسياسة الاقتصادية الكليّة. منذ ذلك الوقت، كان هناك أدب واسع يستكشف الاقتصاد السياسي للسياسة الاقتصادية الكليّة. أخذ عينات ممثّلة سيتضمّن توماس ويليت، دورات اقتصادية سياسية: الاقتصاد السياسي للمال والتضّخم والبطالة (دورهام، إن سي: مطبعة جامعة ديوك، 1988)؛ تورستن بيرسون وجيدو تابيليني، الاقتصاد السياسي: توضيح السياسة الاقتصادية (كامبردج، إم آيه: صحافة إم آي تي، 2000)؛ دنيس مولار، اختيار العامّة الثّالث (نيويورك: صحافة جامعة كامبردج، 2003)؛ وتشارلز رولي وفريدريك شنايدر، موسوعة اختيار العامّة، حجمان (بوسطن: ناشرو كلوير الأكاديمي، 2004)

عندما ننظر بعناية إلى الطريقة التي من المحتمل أن تؤثّر فيها التغيّرات في السياسة الضريبية والنقدية على النشاط الاقتصادي، هنا فقط نفهم مقدار أهمية آفاق وقت أولئك الذين يؤتمنون لإنشاء وتطبيق السياسة العامّة بالنسبة لاختيار السياسات الاقتصادية التي ستكون في الحقيقة متابعة من قبل الحكومة.

افترض أنّ الحكومة تموّل زيادة في إنفاقها عن طريق الاقتراض من البنوك التجارية، وبالتالي تزيد التداول النقدي. سيزيد هذا الطلب الكلي على السلع المنتجة حديثاً. لا يمكننا أن نكون متأكّدين من كيفية توزيع التأثير الناتج على الناتج المحلي الإجمالي بين الناتج الأكبر والأسعار الأعلى، لكنّنا نمتلك أسباباً جيدة للاعتقاد بأنّ أيّ تأثير على الناتج والعمالة سيظهر قبل التأثير على الأسعار. يفسّر الباعة المبيعات المتزايدة على أنها طلب نسبي متزايد على ما يبيعونه وبالتّالي يحاولون توسعة الناتج. تحتاج كلّ هذه الجهود وقتاً أكثر لإظهار نفسها كطلب متزايد للموارد عموماً، ولإنتاج زيادة في التكاليف والأسعار. لذا "الشيء الجيد" يصل أولاً: ارتفاع في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وهبوط في معدّل البطالة. "الشيء السيء"، وهو معدل تضخم أعلى، يتأخر. إذا كان السياسيون يتوقّعون انتخابات وشيكة - وفي الولايات المتّحدة كلّ عضو في مجلس النواب على قرب سنة واحدة في المعدل من الانتخابات القادمة - فسيكون الإغراء قوياً لمتابعة "الشيء الجيد" قصير الأجل ولترك شخص آخر يقلق لاحقاً حول "الشيء السيء".

التغيّرات في الطلب الكلي تؤثّر على الناتج والعمالة قبل أن تؤثّر على الأسعار.

ستنتج سياسات الانكماش في النشاط الاقتصادي تأثيراتها أيضاً على الناتج والعمالة بسرعة أكبر من تأثيرها على نسبة التغيّر في مستوى السعر. في هذه الحالة، على أية حال، "الشيء السيء" يصل قبل "الشيء الجيد". ستميل أيّ محاولة لتخفيض معدل التضخم عن طريق تضييق العجز الحكومي وتخفيض معدل نمو التداول النقدي إلى إحباط توقّعات المنتجين فيما يتعلق بالمبيعات، مما يؤدّي إلى مخزونات شركة غير مباعة، ويؤدّي إلى ناتج وعمالة مخفّضة. سيتم تأخير التأثير غير التضخّمي إلى أن يحصل الطلب المخفّض على الموارد على فرصة لممارسة الضغط التحتي على التكاليف والأسعار. باختصار، من الممكن لأي محاولة لإبطاء نسبة التضخّم عن طريق البدء بسياسات ضريبية ونقدية أقل توسعية أن تسبّب الركود قبل أن تنجح في تحقيق هدفها وهو تخفيض التضّخم.

يلمّح هذا التحليل إلى أنّ المسؤولين المنتخبين سيكونون سريعين في المصادقة على السياسات الضريبية والنقدية التوسعيّة، واختيار التوسّع حينما يكونون في شكّ. سيروق لهم هذا الطريق أكثر، لأن السياسات الضريبية والنقدية التوسعيّة ستكون بشكل عامّ جذّابة للناخبين حتى إذا لم يكن عندهم أي تأثير على الطلب الإجمالي. تشكّل الضرائب الأقلّ والنفقات المتزايدة نيابة عن الأطراف المهتمّة مادّة جيدة لحملة أصحاب المناصب. تميل السهولة النقدية المتزايدة إلى تخفيض أسعار الفائدة، على الأقل بشكل مؤقت، ويحظى ذلك بشكل دائم تقريباً على استحسان الناخبين.
السياسات الانكماشية، على النقيض، تصيب بالألم. ستثير الضرائب الأعلى والنفقات المخفّضة عداء الناخبين، تماماً كما هو الحال مع أيّ أسعار فائدة أعلى تنتج من تضييق تداول القروض. سيستمع أولئك الذين يتوقّعون انتخابات وشيكة إلى الشكاوى التابعة بانتباه. وسيتم إغراء أولئك المسؤولين عن السياسات الحكومية بشكل كبير لسحب الدواء المؤلم واستبداله بالدواء المقوّي المسكّن وهو السياسات التوسعيّة.
كلّ هذا يلمّح إلى أنّ العمليات السياسية الديمقراطية تميل إلى تفضيل السياسات العامّة التي تنتج منافع تركّز على الجماعات ذات المنفعة المتبادلة المنظّمة بشكل جيد وحسنة الاطلاع في المدى القريب على نفقات المدى البعيد والتكاليف المخفية بشكل كبير والمحمولة من قبل كتلة الناخبين غير المنظّمة وقليلة الاطلاع . ستميل المنافع المركّزة والانحياز قصير النظر في العالم الاقتصادي الكلي للسياسة العامّة إلى إنتاج سياسات طلب كلي متقلّبة تفضّل التوسع المالي والنقدي.[18] عندما تنتج السياسات التوسعيّة معدل تضخم لا يطاق في النهاية، ستطبّق الكابحات الانكماشية. على أية حال، ما لم تعد إزالة التضخم بسرعة، فإن الركود والبطالة الناتجين سيخلقان ضغط لتهدئة الكابحات والخطو مرة أخرى على المعجّل. مثل سياسات "اذهب - توقّف - اذهب" هذه تجعل المستقبل أكثر ريبة وتؤدّي إلى أخطاء أكثر، وهي السبب التحتي الأساسي لفترات الركود الاقتصادي. يمكن أن تصبح فترات الركود الاقتصادي الأكثر تكراراً وحدّة، سويّة مع معدل التضخم المتصاعد، النمط القياسي في المجتمعات المحكومة ديموقراطياً بسهولة.

عجز غير محدود

سياسة الإنفاق والضرائب

الحكومات التي يجب أن تنتبه إلى الرأي العام كانت تُغرى منذ فترة طويلة لصرف أكثر مما تجمعه من الضرائب. ليس عليك أن تدرس الاقتصاد لتتعلّم أنّه من الأسهل على مشرّع ما دعم تخفيضات الضريبة من زيادات الضريبة، ودعم الإنفاق المكبّر بدلاً من الإنفاق المخفّض. كنتيجة لذلك، حتى لو رغب كلّ عضو من أعضاء المجلس التشريعي بفائض ميزانية، فليس من الضروري أن يظهر الفائض. بالرغم من أن أغلبية كبيرة من الناخبين قد يرغبون بتخفيض المصروفات الحكومية، إلا أنهم سيرغبون أيضاً بإنفاق متزايد، أو على الأقل عدم تخفيض، للجزء الصغير جداً من الميزانية الكليّة الذي يشكّل قطعتهم الخاصة من الفطيرة. وعندما تقطّع تلك القطعة الخاصة، تقوم كلّ مجموعة صغيرة ذات اهتمامات خاصة بجعل المشرّعين يعلمون أن قطع من هذه النقطة سيكون له نتائج على المساهمات والأصوات في الحملة الانتخابية. ليس هناك طريقة لتخفيض الميزانية الكليّة مع توسيع كلّ مادة فردية فيها. لهذا السبب ترتفع المصروفات الحكومية في أغلب الأحيان حتى عندما يكون كلّ مشرّع يريد بصدق أن تقلّ.
أدارت حكومة الولايات المتّحدة عجز في الميزانية في كلّ سنة من عام 1970 وحتّى نهاية 1997، على الرغم من حقيقة أنّه على طول هذه الفترة، كان أغلب أعضاء كلا الطرفين يشتكون بصوت عالٍ من أخطار مثل هذا العجز. لم ينتج الفائض الذي ظهر أخيراً في عام 1998 بعد ثلاثة عقود تقريباً من العجز الشديد بفضل أيّ من الكابيتول هل أو البيت الأبيض، بل بسبب عائدات الضريبة المتزايدة جداً التي ولّدتها التوسّعات الاقتصادية المستمرة. يبيّن الجدول 18-1 فائض الميزانية أو العجز الاتحادي في كلّ سنة من عام 1940 وحتى عام 2003. العجز الذي تجاوز ربع تريليون دولار في عام 1992 و1993 تناقص باستمرار وتحوّل أخيراً إلى فائض في عام 1998، في الغالب كنتيجة للزيادات الصحّية في الإيرادات الحكومية. لكن تلك الزيادات حدثت بدون مساعدة الزيادات في نسب الضريبة. لأن الحكومة الاتّحادية تعتمد في إيراداتها بشكل كبير على ضرائب الدخل الشخصية والمتعلّقة بالشركات، ترتفع إيراداتها بشكل آلي في فترات التوسّع الاقتصادي، وتتناقص في فترات الركود الاقتصادي. سياسة ضريبية غير دورية، تلك التي تحاول كبح التوسّعات وتهدئة فترات الركود الاقتصادي، ستكون سياسة تنتج عجزاً عندما يتناقص الناتج المحلي الإجمالي وتنتج فائضًا عندما يرتفع. لكن الفائض الصغير لعام 1998، الذي أتى بعد سبع سنوات كاملة من بدء التوسّع الطويل للتسعينيات وفي وقت كان فيه العديد من المحلّلين يتوقّعون ركوداً وشيكاً، لا يمكن أن يكون ناتج التشاور والقرار المسؤول من إدارة كلينتون.

---

[2] في النهاية، الميل هو للحكومات الديمقراطية لتنشغل في مالية العجز، وتجميع الدين العام، وبعد ذلك يحوّل ذلك الدين إلى عملة نقدية، مما يؤدّي إلى التضّخم إذا لم تكن الحكومة مقيدة بالقواعد التي تربط السياسة الضريبية والنقدية. كان الجهد في "ربط أيدي الحكومة" بالسياسة الضريبية والنقدية سمة رئيسية لاقتصاد السياسة العامّة لكل من ميلتن فريدمان (فائز بجائزة نوبل في عام 1976) وجيمس بيوكانان (فائز بجائزة نوبل في عام 1986). دافع فريدمان عن قاعدة نقدية، وبيوكانان دافع عن القواعد الدستورية التي دعت إلى ميزانية متوازنة. جادل كلاهما بأنّ القوانين ستتجاوز التحفّظ في توليد سياسة اقتصادية جيدة.

منذ 11/9، وأثناء الإدارة المفترض أنها محافظة للرّئيس بوش، عادت الولايات المتّحدة إلى تمويل العجز في الميزانية بشكل جديّ، والعجز في الميزانية لعام 2003 تجاوز 300 بليون دولار (375,300,000,000 دولار بالدولارات الحالية)، وكما نراجع هذا الفصل، العجز المتوقّع لعام 2004 هو أكثر من نصف تريليون دولار (520,700,000,000 دولار بالدولارات الحالية).
الديمقراطيات الصناعية الأخرى في العالم نادراً ما قامت بعمل مقدار كامل أفضل أثناء العقد الأخير أو ما شابه. من عام 1991 وحتّى نهاية عام 1997، واجهت كلّ من البلدان التالية عجز ميزانية حكومية سنوياً: كندا، وأستراليا، وبريطانيا، وفرنسا، وألمانيا، وإيطاليا، والسويد، وسويسرا. يمكن إضافة أسماء أكثر. يبدو أن ضغوط السياسة في مجتمع ديمقراطي تجعل العجز طريقة حياة للحكومات الوطنية هذه الأيام، باستثناء فترات نادرة، مثل عام 1998 في الولايات المتّحدة، عندما أدّى النمو الاقتصادي إلى توسّع الإيرادات بشكل أسرع مما يمكن للمجلس التشريعي أن يتفق على كيفية صرفها، ويخترع تبريرات معقولة لعمل ذلك. يجدر ملاحظة أنّ فائض الميزانية الأمريكي في عام 1998 سيبقى عجزاً إذا استثنينا نظام الضمان الاجتماعي؛ نشأ "الفائض" من حساب الأموال التي خُصّصت لمخصّصات الضمان الاجتماعي المستقبلية.

جدول 1-18 **ميزانية حكومة أمريكا الاتّحادية بالدولارات الحالية** (المبالغ ببلايين الدولارات)

السنة	الفائض أو العجز (−)	السنة	الفائض أو العجز (−)
1940	2.9 −	1972	23.4−
1941	4.9 −	1973	14.9−
1942	20.5 −	1974	6.1−
1943	54.6 −	1975	53.2−
1944	47.6 −	1976	73.7−
1945	47.6 −	1977	53.7−
1946	15.9 −	1978	59.2−
1947	4.0	1979	40.7−
1948	11.8	1980	73.8−
1949	0.6	1981	79.0−
1950	3.1 −	1982	128.0−
1951	6.1	1983	207.8−
1952	1.5 −	1984	185.5−
1953	6.5 −	1985	212.3−
1954	1.2 −	1986	221.2−
1955	3.0 −	1987	149.7−
1956	3.9	1988	155.2−
1957	3.4	1989	152.5−
1958	2.8 −	1990	221.2−
1959	12.8 −	1991	269.3−
1960	0.3	1992	290.4−
1961	3.3 −	1993	255.1−
1962	7.1 −	1994	203.2−
1963	4.8 −	1995	164.0−
1964	5.9 −	1996	107.5−
1965	1.4 −	1997	22.0−
1966	3.7 −	1998	69.2
1967	8.6 −	1999	125.6
1968	25.2 −	2000	236.4
1969	3.2	2001	127.4
1970	2.8 −	2002	157.8−
1971	23.0 −	2003	375.3−

لم لا تكون الحكومة على كل المستويات؟

على أية حال، إذا كان لهذا التحليل أن يفسّر عجز ميزانية الحكومة المزمن، فإنه يجب أن يوضّح سبب عدم إنتاج الحكومات الرسمية والمحليّة لمثل هذا العجز، وسبب عدم عمل الحكومات الوطنية ذلك بانتظام في وقت السلام قبل عام 1970.

في بادئ الأمر، تختلف الحكومات الرسمية والمحليّة عن الحكومات الوطنية في نقطة حاسمة واحدة. الحكومات الرسمية
الحكومة الوطنية فقط هي التي لها سيطرة على وسيط المبادلة، وهي الوسائل النهائية لدفع الديون. والمحليّة مثلك: يمكنهم

أن يقترضوا وبالتالي يمكنهم أن يديروا العجز فقط إذا تمكنوا من إقناع الدائنين الممكنين أن ذلك العجز عبارة عن عجز مؤقت اليوم وسيعوّضه فائض الغد. إن العجز الدائم والمزمن من ناحية الحكومات المحليّة والرسمية تستثنى من قبل حقيقة أنّ الدائنين لن يمدّدوا القرض إلى حكومة ما إلا إذا اعتقدوا أن الحكومة ستكون قادرة على إعادة دفع ديونها بالكامل، وفي الوقت المحدد. على أية حال، لن تفرض هذه الحقيقة أي قيد على الحكومة الاتّحادية في الولايات المتّحدة، لأن الدائنين يعرفون بأنّ الحكومة الاتّحادية يمكنها دائماً أن تخلق المال الذي تحتاجه للإيفاء بالتزاماتها. على الرغم من أن عملية خلق المال من هذا النوع تعني أنّه سيتم إعادة دفع المال إلى الدائنين بالدولارات ذات القيمة الناقصة، فإن هذا يعني أيضاً أنّ كلّ الحملة الآخرون لـ IOUs المحدّدة بالدولار، وليس فقط دائنو الحكومة الاتّحادية، سيتم إعادة دفع المال لهم بالعملة المخفّضة. ولذلك، لا أحد (على الأقل لا أحد من الذين يستعملون الدولارات كوسيط المبادلة العادي) قلق بشأن إقراض الحكومة الأمريكية.

الدائنون لا يقلقون بشأن الإقراض إلى الطرف الذي يسيطر على وسائل التسديد.

لكن لماذا لم تدر الحكومة الاتّحادية العجز المزمن وقت السلام قبل عام 1970؟ ولماذا بدأت الديمقراطيات الصناعية الأخرى خلال السنوات الأخيرة فقط بجعل العجز هو القاعدة بدلاً من كونه الاستثناء؟ قد يكون الجواب هو زوال الإجحاف القوي المسبق ضدّ العجز الحكومي، الإجحاف الذي استُعمِل للنظر إلى مثل هذا العجز على أنه لا أخلاقي، لأنه يثبت فشلاً لا مبالياً من جهة الحكومة في التعايش مع وسائلها. عملت الاتهامات الأخلاقية التي استمرت بقوة وعلى نحو واسع كمراقبة فعّالة على المشرّعين، خصوصاً عندما التزم أغلبية المشرّعين بأنفسهم بذلك الاتهام الأخلاقي. "الدين المالي" القديم الخاص بالاقتصاديين التقليديين أُجمل في ذلك الوقت من قبل الحاكم فرانكلين روزفيلت، ذلك الذي نص على ما يلي عندما كان يدير حملة للرئاسة في يوليو/ تموز من عام 1932: "يمكن لأيّ حكومة، مثل أيّ عائلة، أن تصرف لمدّة سنة أكثر بعض الشيء مما تكسبه. لكنّنا أنا وأنت نعرف بأنّ استمرار تلك العادة يعني بيت فقير".

لكن شيئاً ما تغيّر بشكل كبير منذ أن لفظ روزفيلت بتلك الكلمات. لم يعد زعماء الرأي في الولايات المتّحدة والديمقراطيات الأخرى مقتنعين بحزم مثلما كانوا بأن العجز لا أخلاقي. "يعرف" الجمهور اليوم وبشكل مبهم أنّ العجز في الميزانية يمكن أن يكون وسيلة للترويج للازدهار. يُفترض أن يكون الدرس الذي تعلّمناه من تحليل الكينزي بعد فتور الثلاثينات العظيم هو أنه من غير الضروري موازنة الميزانيات من سنة إلى سنة؛ من الضروري أن يكونوا موازنين فقط على مدار الدورة الاقتصادية، مع كون الفائض في فترات الازدهار مصدر لتعويض العجز في فترات الركود الاقتصادي. كان الاقتصاديون يستعملون هذا التحليل بكثرة في الستّينات والسبعينات ليثبتوا أن العجز كان جيداً للاقتصاد وأن من يصر على موازنة ميزانية حكومة، فقط لم يفهم "الاقتصاد الحديث". يرغب أكثر الناس بأن يقتنعوا بالشيء الذي يودّون أن يكون صحيحاً.

هل يعتبر العجز "لا أخلاقي" إذا كان من أدوات السياسة؟

إنّ المشكلة في هذا المذهب الجديد أنّ تأثيره هو السماح بالعجز الدائم. ليس هناك فترة مالية يمكن تعريفها على أنها "مدار الدورة الاقتصادية." كنتيجة لذلك، لا يجب أبداً وضع ميزانية للفائض الذي يفترض أنه يوازن العجز؛ من الممكن أن يكون موعود به دائما للسنة القادمة أو السنة التي تليها. بإزالة الضغط الفعّال الأخير نحو ميزانية متوازنة، أصبح تحيّز العملية السياسية الديمقراطية هو المسيطر وجعل العجز هو القاعدة بدلاً من كونه الاستثناء. مع استمرار سنوات العجز وتزايد الديون الوطنية بدون أن تسقط السماء، الاتهام الذي يقول أن ميزانية الحكومة يجب حقاً أن توازن، سيفقد تماسكه حتماً. نظر آدم سميث وصديقه الجيد ديفيد هيوم إلى ديون الحكومات في القرن الثامن عشر، ديون تحمّلتها الحكومات كنتيجة للحروب وهي بسيطة جداً حسب المعايير الحديثة، وتوقّعا الانهيار. لا أحد تقريباً قلق اليوم بشأن الديون الوطنية الأكبر بكثير مما سبق لسميث أو هيوم أن صادفاه. يبين الجدول 18-2 كيف تقلّص الدين الوطني الأمريكي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي بعد الحرب العالمية الثانية. لإلقاء الضوء على نقطتنا حول النزاع بين "الاقتصاد الجيد" و"السياسة الجيدة"، وكيف أن حتى أولئك الذين يبدون تفضيلاً قوياً لاتّباع السياسات المسؤولة مالياً، قد لا يتابعون تلك السياسات في النهاية بسبب الحوافز في الميدان السياسي، من المهم الإشارة إلى أنّه كان هناك رئيس محافظ، رونالد ريغان، ذلك الذي ترأس العجز الهائل في الميزانية الذي سبّب بدء الدين الوطني بالنمو بسرعة بعد عام 1980. بالرغم من أن بعض التوقّعات المتجهّمة للانهيار المطلق سمعت في ذلك الوقت الذي انتفخت فيه الديون تحت ريغان، إلا أنه يبدو واضحاً جداً بعد ما يقارب الـ25 سنة أنّ العجز الكبير والدين الوطني الضخم لا يسبب بالضرورة سقوط السماء، على الأقل ليس فوراً، طالما أن هناك عوامل أخرى، مثل النمو الاقتصادي، تعمل على تحسين التكاليف قصيرة الأجل من تزايد الدين الوطني[19].

---

[3] الفترات الفوق تضخمية، على أية حال، تُسبق في أغلب الأحيان بفترات تجميع دين وطني. ترفع الحكومات إيراداتها لتمويل الإنفاق من خلال ثلاثة مصادر: (1) النظام الضريبي، و(2) الاقتراض، و(3) التضّخم. كما ناقشنا سابقاً، الحوافز للمسؤولين المنتخبين ديموقراطياً متحيّزة بقوة ضدّ استعمال الزيادات الضريبية أو تخفيض الصرف للإبقاء على التوازن بين الإنفاق والإيرادات. بدلاً من ذلك، التحيّز الطبيعي هو نحو الاقتراض وبعد ذلك التضخم من أجل تلبية الالتزامات المالية بالدولارات "الأرخص". كان ميلتن فريدمان مشهوراً بالمجادلة بأنّ التضّخم، دائماً وفي كل مكان، عبارة عن ظاهرة نقدية وقد كان محقاً، لكنّنا يمكن أن نعدّل

ماذا عن السياسة النقدية في كل هذا؟ هل بإمكان السلطات النقدية أن ترفض تمويل العجز الحكومي؟ افترض أنّ المصرف الاحتياطي الفدرالي سمح لسهم المال بالنمو بمقدار 2 أو 3 بالمائة في السّنة فقط. ماذا سيحدث؟ هل يمكن أن تدير الحكومات عجز ميزانية كبير ومستمر إذا حجبت بنوكهم المركزية عنهم التعاون؟

الجدول 2-18 دين الحكومة الاتّحادية كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي
(الأرقام هي للسنوات المالية)

1945	118 %
1950	94
1955	69
1960	56
1965	47
1970	38
1975	35
1980	33
1985	44
1990	56
1995	68
1999	62

المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي.

ذلك سؤال مهم لأن المصرفيين المركزيين في الدول الديمقراطية لا يكونون عادة خاضعين لكلّ الضغوط السياسية التي تعيق المسؤولين المنتخبين. كان الناس الذين خلقوا النظام الاحتياطي الفدرالي في الولايات المتّحدة في عام 1913 مدركين بأنّ السياسة الشعبية تمارس ضغطاً على الحكومات لمتابعة السياسات التضخّمية، لذا وضعوا سيطرة النظام النقدي في أيدي وكالة مستقلة عن الحكومة الاتّحادية. أعضاء مجلس المحافظين معيّنون بالقانون لمدة 14 سنة حتى يتمكنوا من التصرّف بشكل مستقل عن الكونجرس والإدارة. ماذا سيحدث إذا مارس المصرف الاحتياطي الفدرالي استقلاله القانوني إلى حدّ معارضة سياسات الحكومة الضريبية بشكل مباشر؟

قول فريدمان المأثور بعض الشّيء، ومع خطر المبالغة، ونقول أنه دائماً وفي كل مكان هي نتائج تخلخل التوازنات المالية. مثال حديث عن كيف يمكن أن يهدّد نقص الانضباط المالي في النهاية بدمار نظام نقدي، هو الأزمة في الأرجنتين التي حدثت للبلاد في عام 2001. جعل مجلس العملة الذي كان في العمل مواصلة التصرّف المالي اللامسؤول أمراً مكلفاً على الحكومة، وبالتالي انسحب دومنجو كافالو بشكل ملحوظ من مجلس العملة، مما أدّى إلى انهيار بيزو الأرجنتين ومستوى معيشة الناس في البلاد. باختصار، لم يكن مجلس العملة هو الذي فشل، وإنما عدم القدرة على التحكم في السلوك المالي للحكومة. لدراسة أزمة الأرجنتين بشكل مفصل، انظر في "أزمة الأرجنتين الاقتصادية: الأسباب والعلاج"، لكورت شولر، لجنة اقتصادية مشتركة (يونيو/ حزيران 2003)، متوفر في الموقع http://www.house.gov/jec/imf/06-13-03Iong.pdf.

يخسر المصرف الاحتياطي الفدرالي في مجابهة شاملة، لأن الكونجرس يمكن، في النهاية، أن يأخذ الاستقلال الذي منحه. من الناحية الأخرى، سيكون الكونجرس ممانعاً لاتّخاذ مثل هذه الخطوات المثيرة أو لتعجيل نقاش عامّ الذي قد يُرى فيه أعضاء الكونجرس كمحامين لا مبالين بشأن التضّخم. لذا فمن المحتمل أن يتابع المصرف الاحتياطي الفدرالي لحد ما، سياسات نقدية صمّمت لإعاقة الاقتراض الحكومي.

يثمّن أكثر المواطنين الألمان إلى حد كبير جداً استقلال بنكهم المركزي، وسبب ذلك بشكل كبير هو أنهم يتذكّرون أو علّموا التأثيرات الكارثية للتضخم الجامح الذي واجهته ألمانيا في العشرينات، عندما أنتج البنك المركزي مالاً جديداً بالسرعة التي يمكنه أن يطبع بها النقود. فرض ذلك لمدة طويلة مراقبة على الميول بين المشرّعين الألمان للدخول في تمويل العجز. في حين تتمتّع البنوك المركزية بأقل استقلال، هم قادرون على فرض أقل قيد على الميول المبذّرة لسلطاتهم التشريعية الوطنية.

درجات مختلفة من الاستقلال عن البنك المركزي

تزوّد نيوزيلندا حالة مثيرة بشكل خاص. أوصلت الطرق المبذّرة للنظام السياسي الديمقراطي نيوزيلندا إلى حافّة الإفلاس في عام 1984. كان القرض المحلي لحكومة نيوزيلندا، الذي موّله البنك المركزي، يولّد معدل تضخم غير مقبول سياسياً، وقطع الدائنين الأجانب الإقراض لأنهم شكّوا في قدرة نيوزيلندا على إعادة الدفع إلا في حالة تخفيض الدولارات النيوزيلندية. كان من اللازم تشريع إصلاحات صارمة، وقد فعلوا ذلك. بدأت الحكومة بقول "لا" إلى كلّ مجموعة اهتمامات خاصة وأفلتت منها بالإشارة إلى الطوارئ الوطنية التي لم تعطها أي خيار آخر جدلياً. فرضت الحكومة أيضاً عقداً على الرئيس التنفيذي للبنك المركزي، الذي قام بعمل تقييد على معدل التضخّم، وعمل ضمنياً، تقييداً على النمو في سهم المال وبالتالي على إقراض البنك المركزي، شرط للإبقاء على عمله. من المحتمل أنك لم تلاحظ، لكن نيوزيلندا لم تكن بين الديمقراطيات الصناعية التي أدرجناها على أنها تدير عجز ميزانية الحكومة في كلّ سنة من عام 1991 حتّى نهاية عام 1997. ميزانية حكومة نيوزيلندا كانت في فائض من عام 1994 حتّى نهاية عام 1997. لسوء الحظ، عندما تحسّنت الحالة الاقتصادية في نيوزيلندا، عُكِست العديد من إجراءات الإصلاح التي أدّت إلى الانتعاش الاقتصادي مرة أخرى بسبب ضغوط المجموعات ذات الاهتمامات الخاصّة.
بالرغم من أن البنك المركزي في الولايات المتّحدة الأمريكية هو رسمياً وكالة مستقلة بدلاً من كونه ذراع السلطة التنفيذية للحكومة، إلا أنه عرضة للشكّ فيما إذا كان المصرف الاحتياطي الفدرالي سيستمرّ لمدة طويلة جداً في أيّ سياسة وضعها مباشرة معارضة لأهداف المسؤولين المنتخبين. إنّ الأسباب مجذّرة جزئياً في الريبة حول الطريقة التي تعمل بها السياسة النقدية، وجزئياً في العداوة العامّة المتزايدة نحو المصرف الاحتياطي الفدرالي التي يربّيها مثل هذا الفصل بالتأكيد، وجزئياً في المحافظية البيروقراطية التي تسيطر بشكل حاسم تقريباً على البنك المركزي. في العديد من دول العالم، يُتوقّع من البنك المركزي أخذ أوامره من الحكومة وبالتالي لا يتمتّع تقريباً بأي استقلال.

الاستنساب والقوانين

هناك دليل معتبر للإيحاء إلى أن استعمال السياسة الضريبية والنقدية الاستنسابية في السبعينات لحفظ توازن الاقتصاد أدى في الحقيقة إلى زيادة عدم توازنه. سيتنازع بشدّة على هذا الحكم، الذي لا يمكن أن يعرض بشكل حاسم، أولئك الذين يريدون التصديق بأنّنا نمتلك المعرفة والمهارات المطلوبة للحصول على فترات ركود اقتصادي أكثر اعتدالاً، واستقرار أسعار أكبر من خلال إدارة الطلب الكلي. لن تثبّط حقيقة أنّ سياسة تحقيق التوازن فشلت بشكل واضح في السبعينات من عزيمة أي شخص يعتقد أنّها فشلت فقط لأن الناس المناسبين لم يكونوا هم المسؤولين. لكن لا يجب تقييم المؤسسات على أساس افتراض أن المموّلين سيديرونهم[20]. إنه من المحتمل أكثر بكثير أن السياسات الحكومية ستكون تحت سيطرة السياسيين أكثر من كونها تحت سيطرة المموّلين وأن السياسات النقدية والضريبية بشكل خاص ستُعدّ في نفس السياق السياسي الذي ينتج القرارات الخاصة بتعرفات الاستيراد، ومشاريع ضبط الفيضان، وإنشاء طريق سريع، وتحديد موقع القواعد العسكرية.
إن البديل للسياسات الضريبية والنقدية الاستنسابية ليس لا سياسة، وإنما بالأحرى سياسات مستندة على التزامات مؤكّدة بالقوانين المنشورة. تدعى هذه أحياناً سياسة ضريبية ونقدية آلية أو غير استنسابية. لكن في الحقيقة ليس هناك شيء آلي فيما يخص الالتزام بالقوانين المعلنة بشكل واضح، ومواصلة عمل ذلك في مواجهة الإغراءات القوية لتخفيف القوانين هو بالتأكيد فعل استنسابي (اختياري). إن القضية ليست ما إذا كان الاستنساب (الاجتهاد) أفضل من غياب الاستنساب. إنّ المسألة، بالأحرى، هي ما إذا كان هناك أي شخص يمكنه في

[4] ناقش ف. أ. الحايك (فائز بجائزة نوبل في عام 1974) في مقالة كتبت في الأربعينات بأن ميل الاقتصاديين التقليديين إلى تفضيل القواعد بدلاً من الاستنساب في السياسة العامّة يمكن أن تتبّع رجوعاً إلى آدم سميث وإلى الرغبة بمنع الزعماء السيئين من أن يقوموا بما يؤذي عندما يكونون في مواقع القوّة. "النقطة الرئيسية التي يمكن أن يكون هناك القليل من الشكّ حولها هي أنّ اهتمام سميث الرئيسي لم يكن ذو قدر كبير فيما يخص ما يمكن لأحدهم أن ينجز من حين لآخر عندما يكون في أفضل حالاته، لكن ذلك يجب أن يكون عنده أقل فرصة ممكنة للإيذاء عندما يكون في أسوأ حالاته." أكمل الحايك قوله بأن اقتصاد سميث السياسي كان اقتصاداً لم "يعتمد في عمله على إيجادنا لرجال جيدين لإدارته، أو على أن يصبح كلّ الرجال أفضل مما هم عليه الآن، وإنما اقتصاداً يستفيد من الرجال في كلّ تنوعهم وتعقيدهم المعطى، الجيد أحياناً والسيء أحياناً أخرى، الذكي أحياناً والغبي في أغلب الأحيان. أعيدت طباعة "الفردية: صحيحة وخاطئة"، للحايك، في الفردية والطلب الاقتصادي (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، عام 1948) , صفحة 11–12. مخاوف سميث ردّدت في مناقشات الآباء المؤسسين للولايات المتّحدة، مثل جيمس ماديسون في الأوراق الفيدرالية رقم 51، حيث أنّه أصرّ على أنّه يجب علينا أن نؤسّس مؤسسات حكومية تعترف بأن المهمّة ليست حكم الممولين ولا افتراض أنّ الحكومة يديرها الممولين، ولذا دعت إلى تأسيس وإنشاء مؤسسات حكومية تدقّق الطموح بالطموح. كان تناقض ماديسون هو أنّنا احتجنا لتشجيع الحكومة أولاً لكي تكون قادرة على الحكم بشكل فعال لكننا بعد ذلك أعقنا الحكومة فوراً حتى لا تتمكن من إساءة استغلال سلطتها. حاول العالم السياسي المعاصر باني وينجاست في سلسلة من الدراسات معالجة تناقض ماديسون وعلاقته بالسياسة الاقتصادية. انظر، على سبيل المثال، في باري وينجاست، "الدور الاقتصادي للنظم السياسية"، مجلّة القانون والاقتصاد والمنظمة، 11 (أبريل/ نيسان 1995): من صفحة 1 إلى 31.

الحقيقة أن يزيد من توازن واستقرار الاقتصاد عن طريق نقل ميزانية الحكومة بتروٍّ بين الفائض والعجز، وتغيير مال البنك الاحتياطي أو متطلبات الاحتياطي بتروٍّ. يدّعي الشكّاكون بأن الجهود المبذولة لحفظ التوازن بهذه الطرق ستكون في الحقيقة مزعزعة للاستقرار والتوازن، لأن لا يوجد عند أي أحد المعرفة والإمكانيات الأخرى، التقنية والسياسية، المطلوبة لمعالجة الطلب الكلي بالدقّة اللازمة. قد يتمكن فيل رشيق بما فيه الكفاية من أن يوازن مركباً شراعيّاً في طقسٍ قاسٍ عن طريق نقل وزنه من مكان إلى آخر بكياسة وفي التوقيت المثالي. لكن رفاق إبحار الفيل قد يفضّلون وبدون هذه الهدايا أنّ يبقى هادئاً في مركز المركب.
يقدّم أولئك الاقتصاديين الذين يعتقدون أنّ السياسات الضريبية والنقدية جعلت فترات الركود الاقتصادي أسوأ وزادت التضخّم خلال العقود القليلة الماضية توصيتين. فيما يتعلق بالسياسة الضريبية، فهم يريدون تحديد مستوى النفقات بغض النظر عن أيّ أولوية استقرار وتوازن أو نسب ضريبية وذلك من أجل موازنة الميزانية خلال فترة طبيعية. في فترات الركود الاقتصادي، ستنخفض إيرادات الضريبة بعد ذلك وستكون الميزانية آلياً في حالة العجز. ستكون إيرادات الضريبة في فترة الازدهار أو عندما يكون هناك تحسّن جيّد على طول الفترة، عالية وستولّد فائضاً بشكل آلي. سيعمل هذا العجز مع ذلك الفائض المتكرران كحكّام تنظيم ذاتي، مضائلان للتذبذبات في الاقتصاد، لأن الحكومة ستخفّض الدخل والصرف الخاصّان الصافيان عندما يكونان عاليان جداً وستوسّع الدخل والصرف الخاصّان عندما يكونان منخفضان جداً. إن وظيفة أيّ أنشطة لسياسة استنسابية إضافية هي على الأرجح، وفقاً لمؤيدي السياسة الآلية، مفاقمة عدم الاستقرار والتوازن أكثر من تقليلها، لأنه من الصعب توقيت الأعمال الاستنسابية بشكل ملائم ولأن التوقع منهم يخلق ريبة إضافية لصانعي القرار الخاصّين.
يريد نقّاد إدارة الطلب الاستنسابية أيضاً سياسة نقدية ليعلنوا طريقاً ويتمسّكوا به. يريدون من المصرف الاحتياطي الفدرالي أن يبقي على إشراف مستمر على الاحتياطي النقدي، إمّا بالمحافظة عليه ثابتاً أو بالسماح له بالزيادة بنسبة معيّنة محدّدة، ومعروفة، ومنتظمة، ومعتدلة، ربما نسبة تساوي متوسط معدل النمو طويل الأجل للناتج الحقيقي. هناك مثبتات نقدية آلية بالإضافة إلى المثبتات المالية الآلية في النظام الاقتصادي. سيسير تضخّم اقتصادي ما في النهاية ضدّ رفع أسعار الفائدة وتقييد ائتمان أكثر صرامة إذا لم يغذّي المدراء النقديين التضخّم بضخّ احتياطيات جديدة إلى النظام المصرفي. وأثناء فترة الهبوط الاقتصادي، ستميل شروط الإقراض إلى التحسّن كنتيجة لركود الطلب على القروض، مما يشجّع بعض المستثمرين المحتملين. إدارة أكثر من هذا، كما هي الحال في السياسة الضريبية، من المحتمل أن تزيد عدم الاستقرار والتوازن أكثر بكثير من أن تقلله - على الأقل وفقاً لنقّاد السياسات الاستنسابية.

من تحت السيطرة؟

يستند الدافع لتعديل دستوري في الولايات المتّحدة لطلب ميزانية اتحادية متوازنة بشكل أساسي على الإيمان بأن الرقابة السياسية على الاقتصاد يجب أن تكون هي نفسها خاضعة للرقابة. ذلك فهم عميق مهم. لكن إذا كان لمثل هذا التعديل أن يشرع ويصادق عليه، فإن موازنة الميزانية ستبقى مهمّة صعبة. لاحظ أن الميزانية عبارة عن تَوقُّع، وليست سلطة. عندما يرسم الكونجرس ميزانية ما، فإنه يتوقّع بعض مبالغ معيّنة للدخل ويرخّص مجموعة معيّنة من المشاريع المستقبلية. لكن المستقبل لا يتطابق بالضبط مع توقّعات أي أحد ويحيد عنهم أحياناً بشكل مثير جداً. ولذلك فإن تحقيق ميزان سنوي بين النفقات والإيرادات قد يفرض تغييرات مفاجئة وحادّة في إقرار النفقات ونسب الضريبة، تلك التي من المحتمل أن تكون أعمالاً مربكةً من ناحية الحكومة الاتّحادية. وفي التحليل الأخير، فإنها لن تمنع الكونجرس والرئيس من توقيت وتخصيص المدفوعات التحويلية، أو المشتريات الحكومية، أو قانون ضريبي يتغيّر بطرق تزعزع توازن الاقتصاد لكنها تحسّن من احتمالات إعادة انتخاب أصحاب المناصب.
بالرغم من أنّنا لا يجب أن نتوقّع من القتلة أن يكونوا ملائكة، إلا أنه لا يجب علينا أيضاً أن نتوقّع المعجزات من الصيغ. قال الفيزيائي اليوناني أرخميدس بافتراض أنّه يمكن أن يحرّك الأرض نفسها إذا كان هناك بقعة قويّة واحدة يمكن أن تقف عليها. إنّ فكر مثل هذه النقطة الأرخميدية الممتازة يفتن أولئك الذين يهتمون بالمشاكل الاقتصادية. "يجب أن يكون هناك حلّ. إذا كان الاقتصاد لا يعمل بشكل صحيح، فسيكون عندنا الحكومة لتصلحه. إذا لم تعمل الحكومة بشكل صحيح، فسنعدّل الدستور. إذا لم نتمكن من الحصول على الدستور معدّلاً، فسنبدأ بحملة تثقيفية واسعة. إذا لم يعمل التثقيف، فسيكون عندنا الحكومة لتحوّل نظام المدرسة بالكامل." إنه فقط ليس هناك أيّ بقعة قويّة يمكن لأرخميدس أن يضع فيها نقطة ارتكازه ويرفع المجتمع إلى الموقع الصحيح.
يعتمد تشغيل الاقتصاد، سويّة مع تشغيل الحكومية وكلّ مؤسسة اجتماعية أخرى، في النهاية على قدرتنا المتبادلة على ضمان التعاون. لاحظنا في الصفحة الأولى من الفصل الأول كم هو صعب على معظمنا حتى أن نعرف العديد من الطرق الاستثنائية التي نتعاون بها كلّ يوم بنجاح. كما هو الحال مع محرّك سيارة، الفشل فقط هو ما يسترعي انتباهنا. عندما يعمل المحرّك بشكل جيد، لا نفكّر في الموضوع؛ نعطي انتباهنا إلى المنظر أو الطريق أمامنا. لكن لأننا لا ننظر إلى آلياتنا الخاصة بالتنسيق الاجتماعي عندما تعمل بشكل جيد، فإننا نخفق في أغلب الأحيان في اكتشاف كيفية عملها بالضبط أو كيفية اعتمادنا على أدائها السلس المستمر. ونستنتج في أغلب الأحيان خطأً بأنّ قطعة تصليح بسيطة ستجعلها تعمل بشكل أفضل.
واجهت النظم الاقتصادية الصناعية الغنية دائماً تقلّبات دورية في الإنتاج والتوظيف. يبدو بعض عدم الاستقرار والتوزان على أنه خاصية متأصّلة لنظام اقتصاد حرّ تكون فيه القرارات غير مركزية، لا أحد يعرف ما يفعله أو ما سيفعله الآخرون، وتحدث أكثر الصفقات من خلال وسط المال. استنتج البعض، مع ماركس، أنّ هذه الخاصية تخلق حالة مفروضة لإلغاء أنظمة الاقتصاد الحرّ، أو ما يدعوه هؤلاء النقّاد عادة بالـ "رأسمالية". ينضمّ الآخرون إلى كينز، الذي جادل بأنّ التدخّل الحكومي الملائم يمكن أن يحوّل عدم الاستقرار والتوزان المتأصّل لأنظمة الاقتصاد الحرّ إلى مستوى معقول مما يؤدي بالتالي إلى المحافظة على الرأسمالية، التي تجعلها فوائدها الكبيرة نسبة إلى أيّ بديل عملي تستحق حقاً المحافظة عليها. ما يزال الآخرون يجادلون بأنّ عدم الاستقرار

والتوازن سيكون أقل بكثير مما كان عليه في الماضي، وبالتالي سيكون مقبولاً سياسياً واجتماعياً، إذا قامت الحكومة ببساطة بتأسيس نظام قوانين صحيح لضبط سلوكها الخاص وسلوك النظام المصرفي.
إنّ الحجج الضمنية حجج قديمة جداً. كيف تتعدّل الأسعار بسلاسة وبسرعة مع ظروف الطلب أو العرض المتغيرة؟ كيف تتنقّل الموارد بسلاسة وبسرعة استجابةً للمعلومات الجديدة التي تقدّمها الأسعار المتغيرة؟ بالرغم من أنّنا يمكن أن نتمنّى أنّ يحسّن الاستفسار التجريبي والنظري المستمر فهمنا لهذه الأمور، إلا أنه من الصعب جداً إجابة أسئلة تصوّر كبير من هذا النوع بشكل يرضي الجميع. الحقيقة والهوى، والمنطق والشوق يختلطون مع بعضهم البعض أثناء مثل هذه الاستفسارات. أحكامنا حول ما هو ممكن مصبوغة بشكل مهذّب برؤيتنا لما هو مرغوب. من المحتمل أن نجده من الأسهل علينا الاتفاق على الطريقة التي يعمل بها الاقتصاد إذا اتفقنا على الطريقة التي نريد أن يعمل الاقتصاد بها. على أية حال، في غياب مثل هذا الإجماع، قد يكون علينا فقط أن نستمرّ بمناقشة هذه القضايا بدون أن نكون متأكّدين أبداً من أنّنا وجدنا أفضل الحلول.

تجديد النقاش

في بداية التسعينيات، كان قلة من الناس مستعدين للمجادلة علناً بأن أنظمة الاقتصاد الحرّ، أو الأنظمة المنسّقة بشكل أساسي من خلال الأسواق بدلاً من حكومات، كانت أدنى من الأنظمة الخاضعة للتخطيط المركزي الشامل من قبل الحكومات. الأحداث، إن لم تكن المجادلات، أسكتتهم تقريباً. بلغ انهيار النسخة السوفيتية للاشتراكية ذروة الاتجاه العالمي، وامتدّ على ربع قرن تقريباً، بعيداً عن التخطيط الحكومي وفي اتّجاه ترك قرارات أكثر للسوق[21]. حتى أن محرّرو مجلّة بريطانية اسمها "الماركسية اليوم" أغلقوا مكتبهم وأوقفوا النشر، كأنهم يقولون أن الماركسية ماتت اليوم.

يتأرجح البندول راجعاً –

على أية حال، في نهاية التسعينيات، كان نقّاد أنظمة الاقتصاد الحرّ يبدأون باستعادة بعض من ثقتهم المفقودة، وفي عام 1998 نشر محرّرو "الماركسية اليوم" السابقين مجلّتهم لإصدار واحد إضافي لكي يلفتوا الانتباه إلى ما رأوه كحالات فشل الرأسمالية العالمية. روسيا، التي نقلت ولاءها بشكل مثير من الاشتراكية إلى الرأسمالية في بداية التسعينيات، كانت حالة سلّيّة (عاجزة كلياً) مع نهاية العقد، وسيطر الشيوعيون السابقون على الحكومة. كانت الدول الشرق آسيوية التي خلق نموهم الاقتصادي في السبعينات، والثمانينات، وأوائل التسعينيات مثل هذه الحالة المقنعة للرأسمالية، تواجه مشاكل حادّة مع نهاية التسعينيات، وكان الخبراء يتوقّعون أنّ ما يسمّى بـ "الأزمة الآسيوية" سينتشر قريباً إلى البرازيل، الاقتصاد الأكبر في أمريكا اللاتينية. في بريطانيا، وفرنسا، وألمانيا، وإيطاليا، والبعض من دول أوروبا الوسطى وأوروبا الشرقية التي كانت تابعة للاتحاد السّوفيتي، رفض الناخبون أطراف موال للسوق وسياسيين لمصلحة أولئك أصحاب التوجّه الأكثر اشتراكية أو حتى أولئك ذوي الماضي الشيوعي.

- لكن ليس كل الطّريق.

من السّهل المبالغة في أهمية كلّ هذا. كلّ الشيوعيين السابقين الذين وصلوا إلى السلطة في التسعينيات في روسيا، وهنغاريا، وبولندا، وإيطاليا، ينكرون الولاء للمبادئ الماضية ولا يعترفون بأي رغبة بتأميم الشركات التجارية أو "اشتراكية" الاقتصاد (مهما قد يعني ذلك). في ما بين سياسيي اليسار الذين انتصروا في الانتخابات في أوروبا الغربية، كلّهم ضمنوا استحسان الناخبين عن طريق الإصرار على إنّهم لن يؤمنوا بمبادئ الاشتراكية القديمة لكنهم كانوا يدافعون الآن عن "طريقة ثالثة". إذا كان البندول يت أرجح رجوعاً في نهاية التسعينيات في اتّجاه السياسات الأقل تأثّراً بالسوق ورقابة حكومية أكثر على النشاط الاقتصادي، فإن الموازنة الجديدة كانت، وبشكل واضح، نزّاعة لتأييد العمل الحرّ وتنسيق السوق أكثر بكثير مما كانت عليه في أولئك العقدين أو الحرب العالمية الثانية التي تلت.

اختلاف على أين يقع اللوم

ولم يكن واضحاً أن "الأزمة الآسيوية" مثّلت فشل السوق الحرّة. كانت البلدان التي كانت قد أجبرت على تخفيض قيمة عملاتها والتي هوت بعد ذلك في فترات ركود اقتصادي عميقة، تبقي تلك العملات في مستويات عالية بشكل غير واقعي. لماذا يعتقد العديد من المستثمرين الأجانب أنّ الدولارات التي يستثمرونها في تايلند، أو ماليزيا، أو أندونيسيا سيعاد دفعها في النهاية بالباتات، أو الريالات، أو الروبيات التي ستساوي دولارات بقدر ما كانت تساوي عند مباشرة الاستثمارات الأولية؟ لماذا أعطوا اهتماماً قليلاً جداً لاحتمال أنّ حكومات تايلند، وماليزيا، وأندونيسيا لن تتمكّن من الاستمرار في دفع الدولارات كبديل لعملاتهم الخاصة بالقيمة القديمة عندما يعرف كلّ مستثمر محنّك بأنّ هذه العملات لم تكن تساوي ما تقول الحكومات أنّها كانت تساوي؟ كان تفسير ما ظهر كسلوك أحمق بشكل إجمالي الاعتقاد بأن بعض الأطراف القوية، سواءً كانت حكومة الولايات المتّحدة أو صندوق النقد الدولي، ستضمن استثماراتها ضدّ أيّ خسارة سببها التغيّر في سعر الصرف عن طريق عدم السماح لمثل هذه التغييرات أن تحدث. اعتقد المستثمرون أنّه إذا استنزفت حكومات تايلند، وماليزيا، وأندونيسيا وبنوكهم

---

[5] وصف هذا الاتجاه والاتجاه السابق بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة نحو تدخّل حكومي أكثر بشكل ممتاز في كتاب من تأليف دانيال يرجن وجوزيف ستانيسلو، "المرتفعات المشرفة: المعركة بين الحكومة والسوق التي تعيد صنع العالم" (نيويورك: سايمون وشوستر، 1998). في عام 2002، أُنتج مسلسل تلفزيوني مستند على هذا الكتاب وبُثّ على محطات PES. أنشئ موقع إنترنت تعليمي تربوي لتزويد المعلومات حول الأحداث والأفكار التي نوقشت في المسلسل في http://www.pbs.org /wgbh/commandingheights/

المركزية احتياطيات نقدهم الأجنبي أثناء تثبيت عملاتهم في مستوىً عالٍ جداً، فإن شخصاً ما (الرأسمالية مدروسة) سيتقدّم ويسيطر على المهمّة لأن هذه الحكومات ضمنت سعر صرف ثابت والحكومات لا تتهرب من ضماناتها.
كان المستثمرون مخطئين. وعندما وصل عدد لا بأس به أخيراً إلى نتيجة أن أغلب العملات في آسيا كانت عالية السعر جداً ومبالغ في قيمتها، مستندة على رغبة المستثمرين الواثقين جداً بتزويد الدولارات والعملات الصعبة الأخرى بكميات ضخمة، بدأ المستثمرون بالتراجع. لكن تراجعات هذا النوع يمكن أن تتحوّل إلى انحدارات بسرعة. يدفع الشكّ بأن البلد "س" سوف لن تكون قادرة لمدة طويلة على الاستمرار في استبدال عملته بالدولارات بالسعر الرسمي، بعض المستثمرين إلى تصريف استثماراتهم والخروج قبل أن يأتي التخفيض. سيستنزف هذا الأمر احتياطيات النقد الأجنبي للبلد "س". عندما تسقط احتياطياتها، سيقرّر المزيد من المستثمرين بأنه حان الوقت لتصريف أموالهم وسيتسارع النزف. في مدة لا تزيد عن أيام قليلة فقط، سيتجاوز الطلب على الدولارات والعملات الصعبة الأخرى قدرة البلد "س" على تزويدها بشكل كبير، وما لم تتدخّل البنوك المركزية للدول الأخرى أو IMF عن طريق تزويد احتياطيات إضافية، فإن المستوى الذي ثُبِّت عنده السعر سينهار وعملة البلد "س" ستسقط.
عندما ضربت الحقيقة مستثمرين أجانب في تايلند في عام 1997، أنذر التأثير مستثمرين في ماليزيا إلى حالة مماثلة هناك والمسرحية تكرّرت. أندونيسيا تبعتهم بسرعة. كان المستثمرون الأجانب يكتشفون فجأة أن هناك خطر حقيقي في القروض عالية الربح التي كانوا يصنعونها، وقد اضطربوا بأعداد كبيرة، مهدّدين حتى استقرار الدول النامية التي لم تثبت سعر عملاتها عند مستويات عالية غير واقعية.
هل كان انهيار أسعار الصرف المثبتة عند سعر معين في بلد تلو الأخرى وخسائر المستثمرين الأجانب فشل السوق الحرّة؟ أم هل كان كلّ هذا الردّ النهائي للسوق الحرّة على السياسات الحكومية الخاطئة، السياسات التي حاولت الإبقاء على أسعار صرف ثابتة في مواجهة النشاطات الضريبية والنقدية المحلية التي كانت تضغط القوة الشرائية للعملات المحلية إلى الأسفل بثبات؟ هل نشأت المشكلة من العيوب في النظام الاقتصادي أم من العادات الماضية للولايات المتّحدة وIMF، التي علّمت المستثمرين بأن يكونوا لا مبالين بمخاطر سعر الصرف، عن طريق كفالة مستثمرين أجانب هدّدوا سابقاً بتخفيض العملة؟
هل كانت فترات الركود الاقتصادي الحادّة التي تلت تخفيضات قيمة العملات دليل على عدم الاستقرار المتأصّل للرأسمالية؟ أم هل بيّنت فقط أنّ سياسات الحكومة التي شجّعت زيادة الاستثمار عن طريق التظاهر بحماية المستثمرين من الخطر ستتبع حتماً يكون بانسحاب أموال الاستثمار عندما تثبت تلك الحكومات أنها غير قادرة على تربيع الدائرة؟ حرّكت فترة زيادة الاستثمار العديد من المشاريع غير المستدامة التي لم تكن منافعها المقيّمة بواقعية مساوية لتكاليفها المقيّمة بواقعية. عندما اتضحت الحقيقة وجفّ صرف الاستثمار، نشأ الركود كنتيجة لذلك وارتفعت البطالة.
الرأسمالية العالمية، كما تُدعى، ليست ببساطة نظام اقتصادي. إنها نظام اقتصادي وسياسي. وليس من السّهل دائماً تحديد أين يجب أن يقع اللوم لحالات الفشل. يزعم أكثر المراقبين المطّلعين أنّ الركود المطوّل الذي كانت تعاني منه اليابان خلال التسعينيات أدّى في جزء كبير من تردّد السياسيين المسؤولين إلى إغلاق بنوك مفلسة، التي تفرض خسارات مالية كبيرة على المؤيدين الموالين للحزب الحاكم. لكن البنوك المفلسة، محاولة إنقاذ نفسها عن طريق تعزيز أصولها وتخفيض نمو مسؤولياتها، هي بنوك لا تعير وبالتالي تجعل إطلاق مشاريع جديدة ومربحة أمراً أكثر صعوبة على رجال الأعمال. لذا أبقى خجل ورفق السياسيين اليابانيين اقتصادهم متوحّلاً في الركود.
أما بالنسبة إلى روسيا، فإن الانهيار المزعوم لنظام سوقها في عام 1998 لم يكن مثله شيء. لم تطوّر روسيا نظام سوق فعّال بعد تفكك الشيوعية في عام 1991. أشرنا في الفصل الرابع 4 أن الانتقال الناجح من التخطيط المركزي إلى أنظمة السوق في الدول الشيوعية السابقة سيتطلّب إنشاء أو إعادة إنشاء المؤسسات المهمة التي تطوّرت تلقائياً في أكثر المجتمعات التجارية. في غياب حقوق الملكية واضحة المعالم وحكم القانون، سوف لن تعمل الأسواق بشكل مرض[22]. قامت بولندا، وهنغاريا، وجمهورية التّشيك، وسلوفينيا بصنع انتقال ناجح بشكل كبير لأنهم استطاعوا تأسيس مجموعة متّفق عليها عموماً من "قواعد اللعبة". الصين تستمرّ بنجاح كبير، على الأقل إذا كان النجاح يقاس بالنمو الاقتصادي، بطريقتها المحددة من قبلهم بشكل خاص وإن كانت متناقضة أحياناً. لكن جمهوريات الاتحاد السّوفيتي السابق فشلت بشكل بارز للجزء الأكبر في إنشاء المؤسسات الأساسية التي ستمكّن نظام سوق من العمل بإنصاف ورضاً. إنّ قواعد اللعبة التي يعمل ضمنها مدراء روسيا في الغالب اليوم انتهازية بشكل كبير، موجّهة إلى المدى القريب، ومن غير المحتمل تقريباً أن تنتزع أيّ شيء يشبه المصلحة العامّة عن بعد من تفاعل المصالح الخاصة. لم تصل اليدّ المخفية التي أشار إليها آدم سميث إلى روسيا أبداً. قد تكون الفترة التي تزيد على 70 سنة والتي كان المجتمع المدني في الاتحاد السّوفيتي خاضع فيها بشكل منظّم إلى المجتمع السياسي، أحدثت فراغاً أكبر بكثير من التغلّب عليه حالما تُذاب شرعية النظام

[6] مرة ثانية، أشار آدم سميث إلى هذه في *ثروة الأمم* عندما جادل بأن "التجارة والصناعة نادراً ما يمكن أن تزدهرا لمدة طويلة في أيّ ولاية لا تتمتّع بإقامة عدالة منتظمة، ولاية لا يحسّ الناس فيها أنفسهم آمنين في حيازة ملكيتهم، ولاية الثقة فيها بالعقود ليس مدعوماً من قبل القانون، وولاية لم يفترض بالسلطة فيها أن تستخدم بانتظام في فرض دفع الديون من كلّ أولئك القادرين على الدفع. التجارة والصناعة، باختصار، نادراً ما يمكن أن تزدهرا في أيّ ولاية ليس فيها درجة معينة من الثقة في عدالة الحكومة". *ثروة الأمم* (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1976 [*1776*])، الجزء 2، صفحة 445.

السياسي. قد تكون السيطرة الرسمية للحزب الشيوعي للعديد من السنوات على كلّ سمة من الحياة الاجتماعية عقّمت أو حتى سمّمت التربة ذاتها التي يجب أن تنمو منها المؤسسات الجديدة[23].

ماذا يأتي بعد؟

بدأ هذا الفصل باعتراف الأنواع. ليس لدى الاقتصاديين اليوم المعرفة الواضحة والدقيقة حول إجالمي عمل النظم الاقتصادية التي ستمكّننا من وصف علاجات أكيدة لعدم الاستقرار أو الركود. لكن حتى إذا عملنا ذلك، فإن العلاجات لا يمكن أن تكون فعّالاً إلا إذا قُبِلت من قبل أولئك أصحاب السلطة لتطبيقها. وحوافز السياسيين، ليس فقط في الحكومات الاستبدادية لكن أيضاً في الحكومات الديمقراطية، سوف لن تقنعهم دائماً ليعملوا ما يعتقدون هم أنفسهم أنّه يجب أن يُعمل لتشجيع نمو اقتصادي ثابت واستقرار سعر معقول.

فما الذي يأتي في القرن الحادي والعشرين؟ الاقتصاديون ليسوا مشهورين بتوقّعاتهم المتفوّقة. كان آدم سميث، على سبيل المثال، متأكّداً من أنه لم يكن عند الشركات التجارية مستقبل حقيقي لأنهم فصلوا الملكية عن السيطرة الفعلية، وأولئك الذين أداروها سيستخدمون حكمتهم حتما لإغناء أنفسهم بدلاً من زيادة قيمة الشركات وثروة ملاكهم الحقيقيين. توقّع توماس روبرت مالثوس في نهاية القرن الثامن عشر أنّ الدخول الحقيقية لا يمكّن أن ترتفع أبداً لأن عدد السكان سيزداد حتماً ليلتهموا أيّ زيادة في معدل دخل الفرد. توقّع كارل ماركس قبل 150 سنة أنّ الانهيار الحتمي للرأسمالية كان وشيكاً. توقّع أحد أكثر الاقتصاديين القادرين في آخر القرن التاسع عشر، وليام ستانلي جيفونز، بأنّ التوسّع الصناعي يجب أن يتباطأ قريباً لأن العالم كان يستنفذ الفحم. وفي السبعينات، توقّع بعض الاقتصاديين أنّ سعر النفط سيكون قريباً من 1,000 دولار للبرميل في نهاية القرن.

ربما لا يعرف أحد ما يأتي. تقوم طريقة التفكير الاقتصادية بعمل جيد في توضيح سبب حدوث الأشياء كما تحدث وفي عمل تنبؤات بسيطة من نوع "إذا حدث هذا، فإن ذلك سيحدث بالتأكيد تقريباً". على أية حال، قدرته على عمل تنبؤات كبيرة أو طويل الأجل محدّدة بالتأكيد. تفترض النظرية الاقتصادية، إذا كنت تتذكّر من الفصل الأول، بأنّ كلّ الظواهر الاجتماعية تنبثق من الاختيارات التي يقوم بها الأفراد. حرية الناس في الاختيار لها طريقة مربكة في تزييف تنبؤات. قد تكون إحدى نتائج طريقة التفكير الاقتصادية أنه لا يمكن للاقتصاديين ولا لأي شخص آخر أن يتوقّع المستقبل. قد نكون مرغمين فقط على الاستمرار في الملاحظة، والتفكير، والمناقشة بدون أن نتوقّع أبداً أيّ أجوبة نهائية. هناك مصير أكثر سوءاً.

نظرة سريعة

سياسات تحقيق الاستقرار الحكومية غير مضبوطة من قبل خبراء نزيهين - كلي العلم أقل بكثير، لكن من قبل العمليات السياسية. أولئك الذين جعلوا السياسة تعمل ذلك في ضوء مصالحهم الخاصة واستجابة للحوافز التي يدركونها.

تتأثّر سياسات تحقيق الاستقرار في مجتمع ديمقراطي بشكل ملحوظ بآفاق الوقت القصيرة نسبياً من المسؤولين الحكوميين، الذين سيكونون تحت الضغط لإهمال التكاليف بعيدة المدى للبرامج التي تنتج منافع قصيرة الأجل.

سيؤثّر تغيير غير متوقّع في معدل نمو الطلب الكلي على الناتج والتوظيف قبل أن يؤثّر على التكاليف والأسعار. لذا تسبق المنافع التكاليف عندما تأخذ السياسة دوراً توسّعيّاً، لكن التكاليف تسبق المنافع عندما تتحول السياسة إلى الانكماشية. لذلك سيجد المسؤولون السياسيون الذين ينظرون نحو الانتخابات الوشيكة السياسات التوسعيّة في مصلحتهم والسياسات الانكماشية ضد مصلحتهم. سيميل هذا إلى إنتاج سياسات اذهب - توقّف - اذهب بتحيّز تضخّمي.

تميل العملية السياسية الديمقراطية أيضاً إلى إنتاج عجز ميزانية مزمن من ناحية الحكومات الوطنية، لأن الحكومات الوطنية تسيطر عادة على وسائل الدفع ويمكنها بالتالي أن تستعير دائماً بنجاح في بلادهم الخاصة. في غياب أيّ أولوية أهمّ للتوصّل إلى توازن ميزانية بعيد المدى، قد تنتج العمليات السياسيةالديمقراطية سلسلة غير محدودة من العجز في الميزانية. يضع هذا العجز بدوره ضغطاً على السلطات النقدية لتوسعة التزويد النقدي.

قد تقدّم الحكومة مساهمتها الأكبر في الاستقرار الاقتصادي عن طريق محاولة العمل بشكل أقل. ستُدخل السياسات الحكومية التي كانت أكثر استقراراً وتوقّعاً إلى النظام الاقتصادي ريبة أقل.

الجدالة بين المدافعين عن سياسة تحقيق الاستقرار الاستنسابية وأولئك الذين يريدون السياسة أن تُحكم من قبل القوانين الثابتة المعروفة مقدماً تدور بشكل كبير حول قضية كيفية عمل السوق بإنصاف وبشكل كفوء.

حالات الفشل الاقتصادي البارزة في نهاية التسعينيات في البلدان، التي اعتقدت على نحو واسع أن عندها نظم اقتصادية رأسمالية أو تحت هيمنة السوق، جدّدت النقاش حول الأدوار الصحيحة للحكومة وللأسواق الموجودة تحت سيطرة النشاطات الاقتصادية.

---

[7] لموقف معاكس، انظر في أندري شليفر ودانيال تريسمان، "بلاد طبيعية"، الشؤون الخارجية (أبريل/ نيسان – مايو/ أيار 2004). يجادل شليفر وتريسمان بأنّ التحوّل الواضح في روسيا خلال السنوات الـ 15 الماضية كان استثنائياً وبأن روسيا هي الآن بلاد دخل متوسّطة مثالية، والذي يتضمّن نظام اقتصادي مسيّس أكثر من اللازم وعرضة للتذبذبات بين الأوتوقراطية والديمقراطية. قد يكون هذا محبطاً لأولئك الذين تمنّوا من روسيا أكثر من ذلك، كما استنتج شليفر وتريسمان، لكن من منظور مهمّة تحويل "امبراطورية الشرّ" التي كانت توصف قبل 15 سنة فقط كتهديد بطريقة مهدّدة للناس في الداخل أو الخارج، فإن الإنجاز رائع وجدير بالإعجاب.

أسئلة للمناقشة

نكتة يحبها الاقتصاديون، الذين هم في الحقيقة لا يكونون دائماً مجردين من طبع لطيف، أن يقولوها عن أنفسهم أنّه لو تمدّد كلّ الاقتصاديين في العالم في وضع نهاية لانتهاء، فإنّهم لن يصلوا إلى أي نتيجة. كان يقال عن الرّئيس هاري س. ترومان أنه يتوق إلى اقتصادي وحيد الذراع، لأن كلّ الاقتصاديين الذين نصحوه يميلون إلى قول، "من ناحية. . . لكن من الناحية الأخرى. . . . ". قد تكون هاتان الخاصيتان مرتبطتين.

هل تستطيع أن تفكّر بسياسة اقتصادية غير فعالة الآن وتحبّ أن تراها متبنّاة لا تستلزم بعض العواقب الممكنة أو حتى المحتملة لا تحبّ رؤية ظهورها؟

"قد لا تعمل السياسة، لكنّ يجب علينا على أية حال أن نجربها لأنّه يجب علينا أن نعمل شيئاً ما". ما هي احتمالية أن الشخص الذي قال مثل هذه الجملة يعتقد بقوة على الأغلب أنّ السياسة ستعمل وأن الأشخاص الذين هم ضدّ السياسة يعتقدون بقوة أنّها سوف لن تعمل؟

طريقة قياسية لتقييم السياسات البديلة هي أن نتوقّع ونقيّم عواقبها المحتملة. هل هناك أيّ حدّ واضح لعدد عواقب سياسة اجتماعية معيّنة؟

شخص ما يقول، "هذه المشكلة ستحلّ نفسها. التدخّل الحكومي غير ضروري". هل يهمّ كم تستغرق المشكلة من وقت لـ "تحلّ نفسها"؟ هل تعتقد أنه من المحتمل أن يتفق مقترحو ومعارضو السياسة على مدة هذا الوقت، حتى لو اتفقوا في النهاية على أنّها "ستحلّ نفسها"؟

تميل التغييرات غير المتوقّعة في معدل نمو الطلب الكلي إلى التأثير على الإنتاج والتوظيف قبل أن تؤثّر على الأسعار.

هل بإمكانك أن تلخّص هذه الحجّة موضّحة سبب حدوث هذا؟

لماذا يعطي هذا الأمر المسؤولين المنتخبين حافزاً للمصادقة على السياسات التوسعيّة وعدم الإصرار على السياسات الانكماشية؟

لماذا سيبقى رئيس يعمل لفترة ثانية وبالتالي يكون غير مؤهل لإعادة الانتخاب، لماذا سيبقى تحت الضغط لاتّباع السياسات ذات المنافع السريعة وإرجاء التكاليف؟ من يسلّط الضغط؟

افترض أنّ كلّ عضو في الكونجرس يعتقد بصدق أنّ المصروفات والنفقات الحكومية مفرطة ويجب أن تُخفّض بنسبة 10 بالمائة على الأقل. لماذا لن يكون هذا كافياً لضمان تخفيض مقداره 10 بالمائة؟

افترض أن عضو كونجرس يصوّت ضدّ مشروع قانون لتخصيص 100 مليون دولار من مال دافعي الضرائب إلى قناة ريّ ستزوّد حوالي 10 مليون دولار من المنافع لعدة مئات من أصحاب المزارع. لماذا يمكن لهذا العمل أن يؤدي بالمشرّع إلى خسارة صافية في كل من الأصوات ومساهمات الحملات الانتخابية؟

لماذا يعتقد العديد من أعضاء الكونجرس أنّ الحكومة الاتّحادية يجب أن تدعم مشاريع محليّة، مثل التحسينات في أنظمة الحافلات أو قطارات الأنفاق في المدن الرئيسية؟

من يستفيد من بناء نظام قطارات الأنفاق في مدينة كبيرة؟

هلّ بالإمكان أن تفكّر بحجّة مصلحة عامّة لجعل دافعي الضرائب في كافة أنحاء البلاد يدفعون لنظام قطارات أنفاق محليّ؟

إذا عرفت أنّ ضرائبك كانت سترتفع بمقدار 10 دولار كل سنة لكي تموّل ما نفق في مدينة بعيدة، هل ستكتب رسالة احتجاج لمشرّعك؟

إذا أُخذِت مدينتك بعين الاعتبار لمنحة اتحادية كبيرة لدعم تحسين في نظام النقل العامّ المحليّ، هل ستتوقّع من مسؤوليك الحكوميين المحليّين أن يذهبوا إلى واشنطن ويحاولوا كسب التأييد له بشكل نشط؟ هل تتوقّع من ممثليك في الكونجرس أن يدعموه؟

هل ستشكّل رأي أكثر مناسبة عن المسؤولين المحليّين وممثلي الكونجرس إذا أثبتت مدينتك بنجاح في تطبيق منحتها؟

إذا كنت تفضّل مصروفات ونفقات حكومية مخفّضة، فهل تفضّل أيضا تقليل المعونة المالية الحكومية لطلبة الكليات؟

تأرجحت مدينة نيويورك على حافة الإفلاس قبل بضع سنوات لأنها جمّعت ديون كبيرة من خلال إنفاق العجز وبدت عاجزة عن رفع الضرائب أو تقليل النفقات بما يكفي لموازنة ميزانيتها. رفض الدائنون تمديد الإئتمان الإضافي ما لم تضمن الحكومة الاتّحادية دفع ديون مدينة نيويورك في حال حدوث تقصير.

كيف دخلت مدينة نيويورك في مثل هذه الحالة؟

ما هي فائدة ضمان الحكومة الاتّحادية للدائنين عندما تكون الحكومة الاتّحادية في ذلك الوقت تدير عجزاً أكبر بكثير من عجز مدينة نيويورك وعندها فرص أفقر لموازنة ميزانيتها؟

ما هي النتائج التي ستتوقّعها إذا ألزمت الحكومة الاتّحادية نفسها بالدفع عن كلّ الدائنين الذين قد يؤذون فيما عدا ذلك من خلال التقصير المالي للحكومات البلدية أو الرسمية؟

في كلّ سنة خلال السبعينات، والثمانينات، والنصف الأوّل من التسعينيات، أظهرت الميزانيات المشتركة للحكومات الرسمية والمحليّة فائضاً، بينما كانت ميزانية الحكومة الاتّحادية في العجز. كيف تفسّر هذا التباين المثير؟

الناخبون الذين لا يريدون زيادة ضرائبهم يفرضون قيوداً واضحة على أيّ قدرة حكومة ديمقراطية على رفع الدخل الإضافي، لكن هناك قيود أخرى أيضاً.

كيف يتجنّبون الناس قانونياً الدخل الحكومي أو ضريبة المبيعات؟

لا يبدو أن الناخبين معادين جداً للضرائب المتزايدة على العمل التجاري. لماذا لا تستطيع الحكومات الرسمية والمحليّة جمع كلّ الدخل الذي يريدونه ببساطة عن طريق رفع الضرائب على الأعمال التجارية؟

لماذا تقيّد هذه القيود الحكومة الاتّحادية بنفس الفعاليّة التي تقيّد فيها الحكومات الرسمية والمحليّة؟

عندما تبدأ حكومة مدينة أو ولاية ما بالاقتراض لتمويل النفقات الجارية (كتمييز عن النفقات الرأسمالية للطرق السريعة، والمدارس، والبنايات العامّة، وما شابه)، فإن تقييم صك تأمينها ينخفض عادة. يشير تقييم صك تأمين أقل إلى استثمار أشدّ خطورة.

لماذا ينخفض تقييم صك التأمين؟

ماذا سيحدث لسعر صكوك التأمين التي ينخفض تقييمها؟

ماذا يفعل هذا بتكلفة الاقتراض؟

كيف يعيق هذا الحكومات الرسمية والمحليّة من الاقتراض لتمويل النفقات الجارية؟

ماذا يجب على الحكومة الرسمية أو المحليّة أن تفعل إذا حُدِّدت بأن لا تقترض لتمويل النفقات الجارية؟

لماذا لا يحدث أيّ من هذا للحكومة الاتّحادية عندما تموّل النفقات الجارية من خلال الاقتراض بدلاً من تحصيل الضرائب؟

عندما تبيع شركةٌ صكوكَ تأمين إضافية أو إصداراً جديداً من السهم العادي بنجاح، فإنّها تسقط في الدين بعمق.

هل هذا دليل على أن الشركة تفشل أم على أنّها تنجح؟

إلى أي مدى، بشكل جيد أو سيء، يطبّق تناظر من مجال الدين التجاري على مسائل الدين الحكومي؟

افترض أن الحكومة تقترض لبناء سدّ ما. كيف يشابه مثل هذا الاقتراض الاقتراض التجاري للاستثمار، وكيف يختلف عنه؟

هل تعتقد أنّ الناس الذين "يعيشون فوق مستوى مواردهم" يبدون عيب شخص؟ ماذا عن الحكومة التي تخفق في حصر نفقاتها في مقدار إيراداتها الضريبية؟

افترض أن وزارة المالية اقترضت 20 بليون دولار في سبتمبر/ أيلول من سنة الانتخابات الرئاسية لكي تزيد المنافع الي تُدفع في 1 أكتوبر/ تشرين الأول إلى متلقي مخصّصات الضمان الإجتماعي، ومنح الرفاهية، وتعويض البطالة. ماذا ستكون تأثيرات هذا على العرض النقدي؟ على نفقات المستهلكين في أكتوبر/ تشرين الأول؟ على معدّل البطالة؟ على مستوى السعر؟ على الانتخابات؟ متى ستتوقّع هذه التأثيرات المختلفة؟

أنشئ الاحتياطي الفيدرالي لكي يكون وكالة مستقلة عن الحكومة الاتحادية – أي، مستقلة عن الضغوط السياسية الفورية التي لمسها المسؤولون المنتخبون والمسؤولون المعيّنون الذين يستطيع المسؤولون المنتخبون أن ينزّلوا درجتهم أو يعفوهم من الخدمة.

هل يعتبر وجود منظمة قويّة كالمصرف الاحتياطي الفدرالي ليست مسؤولة أمام الناخبين أمر "غير ديموقراطي"؟
إذا كان على مسؤولي المصرف الاحتياطي الفدرالي أن يستجيبوا للمسؤولين المنتخبين، هل سيجعلهم ذلك مسؤولين أمام الناخبين؟
تحت أي من هذه الظروف الثلاثة تعتقد بأنّه على الأغلب، وتحت أيها تعتقد بأنّه أقلّ من المحتمل أنّ السياسة النقدية ستروّج للمصلحة العامّة: النظام الحالي، أو نظام يمكن للرؤساء بموجبه أن يطردوا مسؤولي المصرف الاحتياطي الفدرالي بالطريقة التي يمكنهم فيها أن يطردوا أعضاء مجلس الوزراء الآن، أو نظام استفتاء عام يجب بموجبه المصادقة على سياسات المصرف الاحتياطي الفدرالي بشكل دوري عن طريق تصويت أغلبية الناخبين؟
ما مدى استقلالية المصرف الاحتياطي الفدرالي المستقل؟ يتعاون مسؤولو المصرف الاحتياطي الفدرالي ومسؤولو وزارة المالية بانتظام لتسهيل التمويل ونشاطات إعادة تمويل الحكومة الاتّحادية بينما هي تقترض المبالغ الواسعة المطلوبة لتغطية العجز الجاري وإعادة مال الدين الوطني الضخم.
ألا يصل الناس الذين يعملون بتعاون عادة لرؤية مشاكلهم بطرق مماثلة أو بطرق متوافقة على الأقل؟ ألن يقوم المصرف الاحتياطي الفدرالي على الأرجح باستنتاج أن سياسة نقدية معيّنة أفضل سياسة إذا حدث أيضاً أنها تسهّل مشاكل تمويل وزارة المالية؟
ستودّ وزارة المالية بتخفيض تكاليف اقتراضها وسدادها. كيف يساعد المصرف الاحتياطي الفدرالي على تحقيق هذا الهدف الجدير بالاحترام؟
إذا كان المصرف الاحتياطي الفدرالي يحاول أن يزوّد احتياطيات كافية للنظام المصرفي للتأكّد من أن تكاليف الاقتراض لا ترتفع خلال عمليات اقتراض كبيرة لوزارة المالية، ماذا يجب عليه أن يفعل؟ لماذا يمكن لتعاقب مثل هذه الحركات التعاونية من قبل المصرف الاحتياطي الفدرالي أن تسبّب في النهاية إلى ارتفاع تكاليف اقتراض وزارة المالية وأسعار الفائدة بشكل حادّ؟
هل ستتوقّع إيجاد علاقة بين موقف شخص مطّلع نحو محاولات الضبط وردود أفعاله أو أفعالها على الأحكام التالية؟ وضّح السبب.
"مدراء ماليون ونقديون عندهم معلومات أفضل من صانعي القرارات التجارية لأن عندهم إمكانية الوصول إلى البيانات الإحصائية حول الأداء العامّ للاقتصاد وليس من الضروري أن يهتمّوا بالتفاصيل."
"يجب على الحكومة أن تؤسّس إجراءات للتخطيط الاقتصادي الوطني إذا كنا نريد أن نتفادى أنواع المشاكل التي واجهناها في الثلاثينات ومرة أخرى في السبعينات والتي واجتها البلدان الآسيوية في التسعينيات."
"السوق لا تعمل كما هي معتادة على العمل. لم تعد المنافسة وضع الأسعار أو تخصيص الموارد في الاقتصاد الأمريكي. يتم عمل أغلب ذلك من قبل المجموعات المنظّمة ذات الاهتمامات الخاصة ذات سلطة كبيرة في السوق."
"يُظهِر الاقتصاد الأمريكي عدم توازن اجتماعي مناف للعقل. السلع المشتراة بشكل خاص تنتج بوفرة في حين يجب على سلع القطاع العام مثل التعليم أن ترضى بالبقايا."

19 السياسات الوطنية والتبادل الدولي

لم يكن آدم سميث معجباً بالناسِ الذين يُتابعون صادرات دولة وإيراداتها. فقد كان يعتقد أنّ نشاطاتَهم أدّت بأنفسهم إلى "تخمينات سخيفة"، كما سَخِرَ من أولئك الذين يقيسون الازدهار الوطني بزيادة صادرات الدولةِ على إيراداتِها. رغم ذلك فإن حساب ميزان المدفوعات يُقدّم طريقة مفيدة، حتى لو كانت مضلِّلة بعض الشيء، للتَفكير حول تأثيرات الصفقاتِ الدوليةِ على الاقتصادياتِ الوطنية. يُمْكِنك أن تَتفادى التضليلَ عادة إذا حافظت على حقيقة بسيطة واحدة في العقل: *ميزانُ المدفوعات يُوازن دائماً*. دعنا نر السبب وراء ذلك، وما يَدْلُّ عليه.

حساب الصفقات الدولية

في خلاصة مُبَسَّطة لميزان مدفوعات دولة، يمكن أن تُخصَّص كُلّ الصفقات لواحدة من أربعة فئات: تبادل البضائع، وتبادل الخدمات، وتبادل أوراق IOU (أنا مدين لك)، والتحويلات أحادية الجانب.

تبادل البضائع واضح. أما *تبادل الخدماتِ* فقَد يَكُون أقل وضوحاً. تتضمن الخدمات المتبادلة دولياً خدماتَ النقل، وخدمات التأمين، والخدمات المالية، والعديد مِن أنواعِ الخدمات التي يشتريها السيّاح عند السفَر للخارج. لكن الخدمةَ الأكثر أهميةً التي يزوّدها الناس في بلد ما إلى الناس في بلد أخرى هي خدمةُ السلع الرأسمالية الإنتاجية. يقدّم المستثمرون خدمة ثمينة جداً عندما يُوفّرون رأسمال إلى البلدان الأخرى. ويستلمون دخلاً استثمارياً مقابل هذه الخدمة، والدخل مِن الاستثمارات الأجنبية هو الجزءُ الأكبرُ لبند "الخدمات" في ميزان المدفوعات. من المهم جداً أن يُصنّفه مكتب التحليل الاقتصادي بشكل مُنفصل عن كُلّ الخدمات الأخرى، كإيرادات دخلِ الاستثمارات ومدفوعاتِ دخلِ الاستثمارات.

تتضمن الفئة الثالثة، *تبادل أوراق IOU* (أنا مدين لك)، أدلّة على دينِ كُلّ نوع: حصص الأسهم أو الشركةِ أَو السندات الحكومية، والرهونات، والكمبيالات، والإيداعات في المؤسساتِ الماليةِ (التي هي مسؤوليات المؤسساتِ، كما تذكرُ مِن الفصل 16)، والعملة الورقية (التي هي أيضاً مسؤولية المصرفِ المركزيِ أَو المؤسسةِ الأخرى التي أصدرتها).

يتبادل الناس
البضائع
الخدمات
أوراق أنا مدين لك
المنح

التحويلات أحادية الجانب هي تعبير مُبهرج عن الصفقاتِ أحادية الاتجاهِ: المدفوعات مقابل لا شيء على الإطلاق، مثل الهدايا (ومن ضمنها المساعدات الخارجية التي تموّلها الحكومة)، أَو مقابل الخدمات الموفّرةِ في فترة سابقة، مثل منافعِ الراتب التقاعدي. تنتج الصفقات في كُلّ صنف دُفعات إمّا إلى أَو من الدولة. تُولّدُ الصادراتُ الدُفْعات إلى الدولة، وهكذا توضَع في عمودِ الدائن. أما الإيرادات والصفقات الأخرى التي تولّد الدُفْعاتَ خارج الدولة فتُخصّص إلى عمود المدين. هكذا، عندما تَبِيعُ شركة جنرال موتورز بيويك أمريكية الصنع لأحد سكان بريطانيا، تكون الدفعة إلى شخص ما في الولايات المتّحدة، وتُسجَّل الصفقة كمادة دائنة في ميزانِ المدفوعات الأمريكيِ. وفي حال باع متحف بريطاني لوحة ترنر إلى جامع لوحات أمريكي، فإن الأمريكي يقوم بدفعة في الخارج وتُقيّد الصفقة مديناً في ميزانِ المدفوعات الأمريكي. تخلّت الولايات المتّحدة عن بيويك وبريطانيا فَقدت لوحة لترنر، لكن ميزانَ المدفوعات يرصد الدُفْعات، ولَيس السلع التي تكون الدُفْعات لها. إذاً، تلك الصفقات بنود دائنة في ميزانِ المدفوعات الأمريكي والبريطانيِ على التوالي. يَجِب أَنْ يَضعَك هذا على أهبة الاستعداد. الدولة التي تقرّر بيع ثروتها الفنية كاملة إلى الأجانب تَكُونُ تُجمّع الديون في ميزانِ مدفوعاتها بينما تقوم بتعرية متاحفها ومعارضها. *الدين* بشكل واضح لَيس مرادفاً *لشيءِ* جيد.

إذا توفّر لدى جامعي البيانات، الذين يَبنون ميزانَ المدفوعات، سجل كامل ودقيق لكُلّ صفقة دولية، سيكون مجموع المواد في عمود الدائن مساوياً لمجموع المواد بالضبط في عمود المدين. ولأن السجلات بعيدة عن الكمال، فالمبالغ لا تتساوى أبداً. يَظهر مراقبو السجلّ في كُلّ مناسبة، يُضيفون الاختلافَ للمجموع الأصغرِ، ويعتبرونه "تناقض إحصائي"، وبذلك *يُرغمون* الدائن على مُسَاواة المدين.

لماذا يجب أن تتساوى الأرصدة الدائنة مع المدينة

تستلزم كل مبادلة صفقة موازنة

يجب أن تساوي الأرصدة الدائنة دائماً الأرصدة المدينة بالضبط لأنّ كُلّ صفقة دولية تَستلزمُ بالضرورة صفقةً أخرى تُوازنُها تماماً. قد توضّح حالة هدية بسيطة العملية بشكل واضح جداً. لنفترض أنّ الدكتور هيو ر. سيك، الذي يقيم ويَعْملُ في نيويورك، قرّر إعطاء 100 دولار إلى صديقته القديمة في لندن، إليزا دوليتل. كانت إليزا قد أخبرت الدكتور سيك مرّة أن ميزان المدفوعات يتوازن دائماً، لَكنَّه لَم يصدّق ذلك ولو للحظة، والآن يُريدُ تَبرير شكوكيته بينما يعرضُ في نفس الوقت مودّته وتقديره لإليزا. يعلن بصوت عالٍ منتصراً: "هذه هدية صافية"، بينما يضع شيكاً بـ 100 دولار في ظرف ويُعنونُه إلى إليزا. "لن أَحصل على شيء بالمقابل. لذلك سيزداد الرصيد المدين بمقدار 100 دولار، بينما لن يطرأ أي تغيير على الرصيد الدائن. سَأكُونُ قَد أخللتُ بتوازن ميزانَ المدفوعات!"

لكن هيو مخطئ. فعلى الرغم من أنّ الهدية قيد، إلا أنّ الشيك الذي تكتسبُه إليزا ادّعاء مالي على مصرفه في نيويورك. عندما تحْملُ إليزا الشيك في الهواء قائلة: "ها ها ها، هيو"، فهي المالكة الفخورة لورقة "أنا مدين لك" أمريكية: 100 دولار مِن الودائع تحت الطلب في مصرف في نيويورك. غفل هيو عن حقيقة أنّه بصنع هديته لإليزا قد مَكّنَ الأجانب من زيادَة مقدار أوراق "أنا مدين لك" الأمريكية التي يحملونها بقيمة 100 دولار. وطالما أن إليزا محتفظة بالشيك، فهي أجنبية لها استثمار في الولايات المتّحدة. هذه الزيادة البالغة 100 دولار في الاستثمار الأجنبي تُوازنُ بالضبط نقل الـ 100 دولار أحادي الجانب التي اعتقد هيو ر. سيك أنه أخلَّ بها بتوازن ميزان المدفوعات.

عندما تذهب إليزا إلى مصرفِها لتَصرف الشيك وتَحْصل على جنيهات استرلينية له، يُصبحُ مصرفها مالك ورقة "أنا مدين لك". وعندما يَبيعُ المصرف ذلك الإيداع إلى مستورد بريطاني، سيمتلكُ المستورد ورقة "أنا مدين لك". عندما يقوم هو تباعاً باستعمال 100 دولار لدَفْع ثمن البضاعة المستوردة مِن الولايات المتّحدة، ستقلّ حصص الأجانب من أوراق "أنا مدين لك" الأمريكية، خالقين رصيداً مديناً في ميزانِ المدفوعات الأمريكي. البند المُوَازن لهذا القيد سَيَكُونُ الـ 100 دولار قيمة البضاعةِ التي صُدّرت إلى إنجلترا، والتي توجّبت دفعة إلى الولايات المتّحدة، وبهذا تُعتبر مادة دائنة في ميزانِ المدفوعات الأمريكي.

أسهل طريقة لفَهم كيف يبقى ميزان المدفوعات في توازن مستمر هي بالتركيز على على التبادل الدولي لأوراق "أنا مدين لك". إذا استورد كُلّ شخص في الولايات المتحدة – من عائلات، وشركات عمل تجارية، وحكومة– بضائع وخدمات على مدى فترة من الزمن تكون قيمتها أكبر مِن قيمة البضاعة والخدمات المصدّرة أثناء ذلك الوقت، وإذا لم يتم تسديد الفرق عن طريق التحويلات أحادية الجانب، فسيكون الأمريكيون مدينون بالفرق إلى الأجانب. ويعني ذلك أن الأمريكيين صدّروا أوراق "أنا مدين لك" إلى الأجانب، وهو الذي يَبلغ قول أنّ الأجانب زادوا استثماراتهم في الولايات المتّحدةِ بالكمية المطلوبة لسدّ الفجوة بالضبط.

التوازن واختلال التوازن

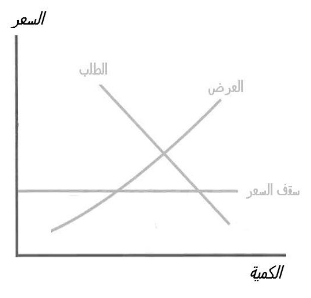
إذا لم يكن هناك احتمالية وجود فائض أَو عجز في ميزان مدفوعات دولة ما، فما الذي يضَايق كُلّ أولئك الناسِ الذين يَقْلقونَ جهورياً حول "العجز التجاري"، ويُحذّرونَ بأنّ الكارثة وشيكةُ إذا لم نُخفّض العجزَ؟ هَل ستختفي تخوّفاتهم إذا تعلّموا بأنّ الأرصدة

الدائنة تساوي الأرصدة المدينة دائماً؟ ربّما لا. قَدْ يَكُونوا قلقين بشأن أمر آخر، الشّيء الذي يَجِبُ أن يُدعى بشكل صحيح باختلال التوازن في ميزان المدفوعات.

اختلال التوازن في النظرية الاقتصادية هو التناقض بين ما يحدث وبين ما يرغب الناس بحدوثه، بين الواقع والنية. لا يظهر اختلال توازن سعر الحنطة، على سبيل المثال، كاختلاف بين المبيعات والمشتريات الفعلية، والتي هي متماثلة بالضرورة، ولكن كاختلاف بين *نوايا* – *خطط* – الباعةِ والمشترين. فالكمية التي يُخطط المزارعون بيعها أكبر أَو أقل مِن الكمية التي يخطط المستهلكون شراءها. ومثال آخر على ذلك سَيَكُونُ الفجوة التي حلّلناها في الفصل 17 بين كميةِ النقود المعروضة وكميةِ النقود المطلوبة. يجب أن تكون كميةُ النقود التي يحتفظ بها الجمهور حقيقة مساوية للكمية التي يعرضها النظام النقدي. ولكن قد يرغب الجمهور بالاحتفاظ بكمية أكبر أو أقل. عندما تكون هذه هي الحال، يحدث اختلال توازن نقدي.

يقتضي اختلال التوازن ضمناً أن شيئاً ما سيتغير

إنّ نتيجة اختلال التوازن هي أنّ الأمور لَن تستمر بالطريقة التي كانت عليها؛ ستحدث تعديلات، لأن بَعْض الأطرافِ ذوي العلاقةِ لا يدركون نواياهم. فعلى سبيل المثال سيرتفع سعر الحنطة، لأن المستهلكين غير قادرين على الشراء بالقدر الذي يريدونه، وسيرفعون السعر. أَو أنّ موجودات السلع المتينة سَتَبْدأُ بالزيَادة لأن الجمهور يريدُ الاحتفاظ بأرصدة أموال أكثر مما يحتفظ به حالياً، والتي تَعني أنّ الناس سَيُؤجّلون مشتريات السلع المتينة.



الكمية التي يريد الطالبون شراءها أكبر من الكمية التي يريد العارضون بيعها

إن ما يتبع كُلّ هذا هو أنّنا لا نَستطيعُ استِعمال مفهومِ التوازن أَو اختلال التوازن ما لم نستطع تحديد النوايا التي أُحبطَت حالياً. نادراً ما يميّز الذين يَقلقون أَو يشتكون من اختلال ميزان المدفوعاتِ أولئك الذين لا يَنجحونَ في تَنفيذ خططهم. لا يَجِب أَن يُفاجئنا هذا الأمر. إنّ مفهوم اختلال توازن ميزان المدفوعات غامض جداً جداً بِحيث قد نَكُونُ أفضل حالاً إذا نَبذنا الفكرة بمجملها. الأمر هو أن هناك الكثير من النوايا من أنواع عديدة مختلفة تَدْخلُ إلى مجموعِ الصفقاتِ الدوليةِ لأي شخص لكي يُصرّح بأن الأرصدة المرغوبة أكبر أَو أصغر مِن المديونياتِ المقصودة – وهو معنى اختلال التوازن. بشكل عام، كلما كان الكون الذي نُحاولُ تَطبيق مفهومِ التوازن عليه أكبر، كان معناه أكثر غموضاً ومبهماً – وكان أكثر احتمالية أَنْ يَحْجبَ بدلاً مِن أن يوضح المشاكل التي نَنظر إليها.

الادّعاء بأنّ ميزانِ المدفوعات الأمريكيِ في اختلالِ التوازن هو في الحقيقة أَنْ ندّعي بأنّ هناك شيئاً يحدث لا يمكن تأكيده لأنّ الناسَ لَيسوا قادرين على عمَل ما يُريدون عمله. ولكن، لمن وجهة النظر التي قدّمت هذا الآّعاء؟ ألم يرغب المستوردون بشِراء ما اشتروه؟ ألم ترغب البنوك بإقراض ما أقرضوه؟ ألَم ترغب الحكومات، أو الشركات، أَو الأفراد بعَرض الهدايا أَو المنح التي أرسلوها إلى الخارج؟ مَن هم الناس التي ظهرت نَتائج التجارة الدولية لديهم متناقضة مَع الذي يَنوونه؟ يجب أن يُوجَّه سؤال صغير بسيط دائماً إلى أي شخص يَدّعي بأنّ ميزانَ المدفوعات في اختلال توازن، وهو: "كَيفَ تَعْرفُ ذلك؟" الجواب، إذا توبع بشكل صحيح، سَيُخبرُك بما يُقلق المتكلّم.

حالات غموض اختلال التوازن الدولي

لنفترض أننا وجدنا بَعض الناس المهتمّين بشأن التوازن التجاري الأمريكي، وتساءلنا عمّا يزعجهم بالضبط. إذا كانوا حسنو الاطّلاع، فقَد يُشيرونَ إلى حقيقة أنّه منذ عام 1976 قامت الولايات المتّحدة كُل سَنَة باستيراد بضائع أكثر قيمةً مما صدّرت. إنّ الردّ الصحيح هو أن تَسْألَ لماذا يُهملونَ صادراتَ الخدماتِ وأوراق "أنا مدين لك". البضاعة، والخدمات، وأوراق "أنا مدين لك" كُلّها ذات قيمة بالنسبة للناسِ الذين يَتلقّونها، لأنهم يُريدونها. فهم يتخلّون عن سلع أخرى ذات قيمة للحُصُول عليها. ما الذي يتوجب القَلْق بشأنه هناك؟

قد يشير أصدقاؤنا القلقون في إجابتهم إلى حقيقة أنّه منذ عام 1983، كانت الاستيرادات الأمريكية مِن البضاعةِ والخدمات أكبر بكثير مِن صادراتِنا مِن البضاعةِ والخدماتِ، وبأنّنا لم نسدّ الفرق من خلال التحويلات أحادية الجانب. (باستثناء عام 1991، عندما كانت المملكة العربية السعودية وآخرون يُعوّضون الولايات المتّحدة عن إنفاقِها في حرب الخليجِ، فقد أدرنَا ديون صافية في التحويلات أحادية الجانب لكافة السجلات السابقة). ولكن يجب أن نسأل مرةِ أخرى لماذا يَجِبُ أَنْ تَكُون هذه مناسبَةً للقلقِ. فهذا يَعْني أنّ الأمريكيين إجمالاً يَقترِضونَ مِن الأجانبِ أكثر مما يقترض الأجانب منهم. وهو أمر لا يَدُلُّ على اختلال التوازن.

هل تدل الاستثمارات الأجنبية في الولايات المتحدة على أن اقتصاد الولايات المتحدة ضعيف؟ أم أنه قوي؟

هَل هو برغم ذلك سبب لكي نقلق؟ لقد انفجر مقدار كبير مِن القلقِ، يُقاربُ من حينٍ لآخر على الهستيريا، كثيراً في السَنوات الأخيرةِ حول العجز الضخم في الميزان الأمريكي في تجارةِ البضاعةِ. لم يخلق التوازن على الخدمات والتحويلات عجزَ البضاعة، بالنتيجةِ الحتمية أن الأجانب كَانوا يَزِيدونَ جوهرياً حصصَهم من أوراق "أنا مدين لك" الأمريكية. رَدَّ الكثير مِن الناسِ على هذا بالرعبِ، كما لو أنَّ الأجانب كَانوا في موقع يمكِّنهم من أَنْ يَحبسوا رهنِنا وأنهم متلهّفون لعَمل ذلك. إنّ هذا أمر سخيف. لا يحبس الدائنون الرهن في الوقت الذي يواصل فيه المقترضون دُفْعاتَهم. لقد كان الأجانب يستثمرون بلَهفة في أوراق "أنا مدين لك" الخاصة بالأمريكيين لأنهم يَعتبرون أن الاستثمارات في الولاياتِ المتّحدةِ كصفقة أفضل مِن الاستثماراتِ الأخرى التي يُمْكِنهم أَن يَقوموا بها. يحبّونَ فرصَنا، لذلك يُريدونَ امتِلاك أوراقنا من "أنا مدين لك". إنهم سعداء بأن يَكُونوا دائنينا، لأنهم يَتوقّعون ذلك الأمر أن يَكُون مربحاً لهم. من المحتمل للأجانب الاستِثمار في الولايات المتّحدة أكثر مِن استثمار الأمريكيين في الخارج فقط إذا عانت الولايات المتّحدة عجزاً في مجموعِ كُلّ المواد الأخرى في ميزان المدفوعات. لَيسَ صحيحاً أن الأجانب يُعيروننا لأننا نَشتري منهم أكثر مما نَبِيعُ لهم. عند وضعها بطريقة أخرى، فهو من الصحّة على نحو سواء أنَّنا نَشتري من الأجانب أكثر مِما نَبيعهم لأنّهم يرغبون بتوسيع القروضِ إلينا.

ربما تكون كل مخاوفنا الافتراضية تتصبّ على كل الفائدة التي سيَتوجبُ أَن نَدفعها على تلك القروضِ. لكنّ"نا" لَنْ نَدفعَ الفائدة. بل سَيَكُونُ ذلك التزام أولئك الذين قاموا بالاقتراض. إذا هم كَانوا قوماً عاقلين، سيكونوا قد اقترضوا بذكاء، بعد حِساب أنَّ منافع القروضِ قد تتجاوزُ تكاليف الفائدة. أما إذا كان متشائمونا يعتقدنَ بأنّهم كَانوا مقترضين حمقى، فكَيفَ حَصلوا على هذه البصيرة؟ بالتأكيد، يقترض الناس بحماقة أحياناً. لكن الدائنين يُراقبونَ هذا بشكل جيّد جداً عادة.

من المهم مُلاحَظَة أنّ العديد مِن القروض البارزة التي قام بها الأجانب إلى الولايات المتّحدةِ هي قروض لا يدفع أحد أيّ فائدة عليها. سندات الاحتياطي الفيدرالي هي التزامات لا تدفع أي فائدة إلى حاملها، ولكن العديد مِن الأجانب يَختارونَ مع هذا أَن يَحْملوها لأنهم يثقون في القيمةِ المستقبليةِ للعملةِ الأمريكيةِ، ويُريدونَ استِعمالها في الصفقاتِ. يَجِبُ عليهم أَنْ يَشتروا تلك العملةِ منّا بعرض أصول ثمينة بالمقابل، سواء كانت بضاعة، أو خدمات، أَو دخل يَكسبُ أصولاً مالية. إذا رَفضنَا أن نستورد أكثر مما نُصدّرُ، فلن يتمكّن الأجانب مِن اكتِساب الدولاراتِ التي يُريدونها، وبالتالي سيكونون غير قادرين على تَزويدنا بالقروض دون فائدة. يَبْدو من الحماقة للأمريكيين القَلق حول مثل هذا الكرمِ من ناحية الأجانب، ومُحَاوَلَة إحْباطه بتَحديد الاستيرادات.

اختلال التوازن بصفته حكم سياسة مخفي

ربما نكون قد اقترينا كثيراً من القلقِ الأساسيِ الذي يُصيبُ العديد مِن أولئك الذين بَدأوا بالاضطراب في الثمانينات حول ميزان المدفوعات الأمريكي. كَانوا قلقين بشأن طرق الأمريكيين المبذّرة كمستهلكين ودافعي ضرائب. فمجموع ما نحن مستعدّون لتوفيره ودفعه للضرائب في الوقت الحاضر يبدو بشكل ملحوظ أقل بكثير مما نودّ إنفاقه على المشاريع الاستثمارية والبرامجِ الحكوميةِ. وديوننا الأجنبية المُتزايدة دليل على قصر نظرنا، طبقاً لهؤلاء الناس، وأنانيتنا، وانغماسنا الذاتي، وحاجتنا للانضباط الذاتي، وقلة القدرة على حُكم أنفسنا.

يمكن أن يكون كل هذا صحيحاً. لكن لا شيء مِنه يُشكّلُ اختلال توازن في ميزان المدفوعات. إنّ ميزانَ المدفوعات يتوازنُ بشكل رائع مع قصرِ نظرنا، وأنانيتنا، إلخ. يَعْكسُ ميزانُ المدفوعات حالتنا؛ ولا يُسبّبُها. إذا كنّا نعاني في الحقيقة مِن نوع من التذمّرِ الوطني، فلَن نَجِدَ أيّ علاج في ميزان المدفوعات. كان تحمّس الأجانب للاستِثمار في الولايات المتّحدةِ في الثمانيناتِ والتسعينيات فائدة هائلة لنا في الحقيقة. ومع إدارة الحكومة الفدرالية لعجز ضخم في الميزانية قبل عام 1998، كان لا بدّ لشخص ما أنْ يأتي بالكثير مِنْ رؤوس الأموال القابلة للإقراض. قام الأجانب بعمل ما لم تكن العائلات والشركات التجارية الأمريكية غير مستعدة لعمله: التوفير بما فيه الكفاية لتَمويل العجز في الميزانيةِ الفدرالية. لولا مساعدتِهم، لكانت أسعار الفائدة أعلى، ولنما مخزون رأس المال الأمريكي ببطء أكبر.

من ناحية أخرى، إذا تَوقّفَ الأجانب عن إعارتنا بشكل تحرّري جداً، كنّا سنبدأ بالإحساس بالبعض مِنْ نتائجَ عيوبنا المزعومة. ولَرُبَّمَا كنّا سنُصلحُ طرقنا! ولكن إذا قرّرنا أنت وأنا أن نعيش أبعد من وسائلِنا، هَل سيَكُون ملائماً لنا أَن نلُومَ الناس الذين كانوا راغبين بإقراضنا المال على تلك الرغبة؟ يبدو أنّ جزءاً كبيراً مِن القلقِ المطّلع في الثمانيناتِ والتسعينياتِ حول العجزِ على البضاعةِ والخدماتِ في ميزان مدفوعات الولايات المتّحدة كان قلقاً مخفياً حول عجز الحكومة الفدرالية الدائم في الميزانية، وانخفاض نسبة توفير العائلات في الولايات المتّحدة. لكن استعمال مفهوم اختلالِ التوازن الدولي لإخفاء أحكامِ السياسة الداخليةِ لَهُ نفسه بعض نتائجِ السياسةِ المؤسفة. فهو يُعكّر النقاش، بالطبع، ويَجْعلُه من الصعوبة جداً التَعَامُل بمسؤولية مع مشاكل السياسة الداخلية. كما يَفْتحُ البابَ أيضاً لكُلّ تلك المصالحِ الخاصّةِ التي ترحب بتبرير "فائدة عامة" لسياساتِ الفائدة الخاصّة. إذا كانت الوطنية هي المأوى الأخيرُ للأوغاد، كما اقترح ساموبل جونسن، فإن ميزان المدفوعات في أغلب الأحيان هو المأوى الأخير للوطنيين المزعومين.

لقد استُخدمَ عجز ميزان المدفوعات المزعوم لتَبرير التعريفاتِ والحِصَصِ على الاستيراداتِ، والقيود على انتقال المؤسسات الصناعيةِ، والإعانات مالية لمشاريع البحث والتطويرِ المشكوك فيها، والاستثناءات مِن القوانينِ المقاومة للاحتكارِ، والتهديدات ضدّ الحكومات الأجنبية، وقروض دافع الضرائب المريبة إلى المصدّرين، وقائمة طويلة مِن الخدمات الحكومية الأخرى للمصالحِ الخاصّةِ. قد يكون بعضها سياسات حكيمة ومتعقلة. إذا كانت كذلك، على أية حال، فيَجِبُ أَنْ يُدافع عنها بشكل مفتوح وواضح، وليس الدفاع عنها باسم المشاكل غير الموجودة لميزان المدفوعات.

ولكن هَل سَيَستمرُّ إلى الأبدِ؟

إن ادّعاء اختلال التوازن، إذا لم يكن حكم سياسة مخفي، فهو تنبؤ بأن الأمور ستتغيّر. سيرتفع سعر الحنطة، ستزداد موجودات السلع المتينة، وهكذا. ما الذي يتنبّؤ به شخص يُؤكّد أنّ تجارة الدولةِ الخارجية تعاني من اختلال توازن؟ ما هو الأمر الذي لا يُمكن توقّع استِمراره كما هو؟

هذا سؤال ممتاز لمضايقة أي شخص ما زال مصمّماً على استخدام مفهومِ اختلالِ التوازن عندما يَتحدّثُ عن مشاكلِ التجارة الدولية. قد يرغب أولئك القلقون بشأن "اختلال توازن" الولايات المتّحدة الحالي بالإشارة إلى رغبة الأجانب بزيَادة حصصِهم مِن أوراق "أنا مدين لك" الأمريكية. "لن يَستمرّوا بإقراضنا إلى الأبد". قَد لا يَكُون ذلك صحيحاً، لأنه لا يوجد حدّ مؤكّد لقدرةِ المستعيرين في الولايات المتّحدة على دَفع عوائد مقنعة إلى دائنيهم. ولكن، ماذا لو كان الأمر حقيقياً، كما هو بالتأكيد بالنسبة للدول الأصغر، والأقل نجاحاً، والأقل استقراراً في العالم؟

عندما يُقرّرُ الدائنون أنّ المقترضين المحتملين قد يكونوا فوق قدرتهم، يطالبون بالتسديد، أَو بسحب رصيد إضافي، أَو المطالبة بتأمين أفضل، أَو فحص دقيق للمشاريع بعناية أكثر، أَو الإصرار على سعر فائدة أعلى. حينما يبدأ المقترضون الأمريكيون بإصابة الدائنين الأجانب بالعصبية، سيتصرف الدائنون الأجانب بطرق تَجْعلُ الأمر أكثر صعوبة على الأمريكيين للاقتراض. ليس هناك رَدّ وحيد بأن كُلّ الدائنين سيقومون بالتالي وبشكل آني دون سبب بتَوَقُّع أزمة. يَخْلقُ الاقتراض المفرط علاجه الخاص –

على الأقل في دولة مثل الولايات المتّحدة، ذات سمعة دولية راسخة لدَفْع ديونِها. لكنّ الوضع، على أية حال، مختلف جداً بالنسبة للدول الأصغر، والأقل نجاحاً، والأقل استقراراً التي ذُكرت في الفقرةِ السَابِقة. ولكن قبل أن نتمكّن من فحص مشاكلهم، علينا أَن نَفهم أسعار المبادلة الخارجية.

سعر النقد الأجنبي وتعادل القوى الشرائية

سعر النقد الأجنبي، ببساطة شديدة، هو السعر النسبي الذي يَربط مجموعات الأسعار النسبية سوية. سيعكس سعر التبادل الحالي بين عُملتين في أي وقت كان القوة الشرائية النسبية تقريباً للعملتين. إذا كان شِراء المارك الألماني يكلّف 67 سنتاً بينما يكلّف شِراء الين الياباني 0.67 سنتاً فقط، فيُمْكِنُك أَن تَفترض، كتقريب أولي، أنّ دولار واحداً، و 1.5 مارك، و150 ينّ ستشتري جميعها تقريباً نفس كميةِ السلعِ في الولايات المتّحدةِ، وألمانيا، واليابان، على التوالي. وهكذا فإن أسعار المبادلة، بداية، تُعدّلُ نحو خَلق *تعادل القوى الشرائيةِ* بين العملاتِ الوطنيةِ.

تعادل القوى الشرائية: يكلف فنجان واحد من القهوة دولاراً واحداً في توكسون، و 1.5 مارك في توبينغجن، و 150 ين في طوكيو

أسهل طريقة لرُؤية سبب كونها هكذا هو أن نُفكّر فيما سَيَحدثُ لو لم يكن الأمر هكذا. إذا كان دولار واحد يُبادل بـ 150 ينّ، لكن 150 ينّاً تشتري بكل تقدير سلعاً أكثر في اليابان مِما يشتريه الدولار الواحد في الولايات المتّحدة، عندها سيرغب حملة الدولار بشراء الينِّ بالدولارات لكي يحصلوا على المزيد مقابل مالهم. لن يجاري ذلك الطلب المتزايد على الينّ من جهة حملة الدولار بعرض متزايد مِن الينِّ، لأن حملةَ الينِّ لَنْ يَكُونَ راغبين بالتَخلّي عن 150 ينَّ مُقابل دولار واحد فقط. سيرتفع بالتالي سعر الدولار للينِّ. سيتوجّب على حملة الدولار أَن يَبدؤوا بعَرض 1.05 دولار للحُصُول على 150 ينّ. وبالنَظر إلى نفس الحدث مِن الجانبِ الآخرِ، سيكون حملة الينّ الآن قادرين على شِراء دولار واحد بحوالي 143 ينّ.

على أية حال، إنّ تعادل القوى الشرائية تقريب أولي فقط عندما نُريدُ اكتِشاف السبب وراء تبادل العملات الوطنية لأحدهما الآخر بالأسعار التي يتبادلون بها. بداية، لا يمكن لأسعار الصرف أَبَداً أن تساوي القوة الشرائية لعملتين بالضبط، لأنه لا يمكن أن تشتري عملتان أبداً نفس العدد من السلع بالضبط. بعض السلع، مثل عطلة قُرب جبل فوجياما، لَيست متوفرة للشراء بالدولارات في الولايات المتّحدة أَو بالماركات في ألمانيا. علاوة على ذلك، فإن أسعار المبادلة متجاوبة أكثر مع الأسعار النسبية للسلع المُتَاجَرةِ عالمياً (سلع المزارع، والمكائن، والنفط، والسيارات) مِنها مع الأسعار النسبية لتلك السلع التي نادراً ما تُصدَّرُ أَو تُستورد (كالإسكان، وحلاقة شعر).

والأكثر أهميَّةً، على أية حال، هو أنّ سعر النقد الأجنبي لَن يُظهر القوة الشرائية *الحاليةَ* للعملات عندما يُتوقّع من قوتها الشرائية النسبية أن تَتغير. الاعتقاد أنّ كندا ستختبر تضخّماً أكثرَ سرعةً مِن الولايات المتّحدةِ في السَنَة القادمة هو اعتقاد بأنّ الدولار الكندي سَيَفْقدُ قيمة أكثرَ مِن الدولار الأمريكي أثناء السنة القادمة. كما أن الاعتقاد سَيَزِيدُ الطلب الحاليَ على الدولارات الأمريكية، نسبة إلى الطلبِ على الدولاراتِ الكنديةِ، مسبّباً ارتفاع القيمةَ الحاليةَ للدولار الأمريكي نسبة إلى قيمة الدولارِ الكنديِ. أحد النتائج هي أنّه إلى أن ترتفع الأسعار الكندية بالنسبة التي يتوقعها الناس في الحقيقة، سيجد السيّاح الذين يَزُورونَ كندا حاملين الدولارات الأمريكية أنّ الغذاء والسكن رخيصان بشكل مبهج. أما الكنديون الذين يَزُورونَ الولايات المتّحدةَ، من الناحية الأخرى، سَيَجِدونَ الغذاءَ والسكن جنوب الحدود صعباً جداً على محفظة الجيب.

يُسبب توقع أن تزيد قيمة الأصول في المستقبل إلى ارتفاع قيمتها الآن

الاقتصاد العالمي في تغيير مستمر. تُسبّب الظروف المتغيرةُ بشكل ثابت والتوقّعاتُ المتحرّكة صُعُود وهبوط سعر النقد بطرق تَجْعلُ الصفقاتَ الدوليةَ أخطر مِما يمكن أن تكون فيما عدا ذلك. تجعل الريبة من هذا النوع الأمر صعباً على المنتجين لتَوَقُّع الطلباتِ المستقبليةِ على مُنتَجاتِهم؛ حتى لو كانوا لا يَبِيعونَ للتصدير، فيَجِبُ أَن يَتنافسوا مع المُنتَجاتِ المستوردة التي يمكن لأسعارِها نسبة إلى أسعارهم أَن تتغيّر فجأة وبشكل جوهري بسبب حركة في أسعار الصرف. يُبقي المستثمرونُ الأجانبُ عيناً عصبية خاصةً على أسعار النقد الأجنبي. يمكن للأمريكي الذي يقوم بقرض سَنَةٍ واحدة، يُعادُ دفعه بالفرنكات الفرنسية، أَنْ تَنتهي بخسارة على الصفقةِ إذا انخفضت قيمة الفرنك الفرنسي بشكل مفاجئ أثناء السَنَة. وهكذا، تُزوّدُ تقلّباتُ أسعار الصرف النقدي حيرةً إضافيةً للمنتجين والمستثمرين ليقلقوا حولها، خصوصاً في نظامِ اقتصادي مُعَولَمِ جداً. تحدث الأخطاء المكلفة بشكل متكرر غالباً، وتميل فترات الركود الاقتصادي، التي هي في النهاية متجذّرة في التنبؤاتِ الخاطئة، لأَن تصبح أكثر حدّةً وتكراراً. ألن يَكُون الحال أفضل بكثير إذا كانت أسعار الصرف ثابتة ومحددة؟

نظام بريتون وودز

أسست الأمم الغربية صندوق النقد الدولي (IMF) بعد الحرب العالمية الثانية فعلياً من أجل خلق نظام لأسعار نقد أجنبي مستقرة. يُفترض من صندوق النقد الدولي مُسَاعَدَة أيّ بلد عضو مالت عُملته إلى الانخفاض، وللنُصْح بشأن الانخفاض عندما يظهر بأنّ أسعار الصرف الحاليةِ بالغت بخطورة بقيمة العملة. بسبب معدلات النمو الاقتصادي المتنوعة مِن بلد إلى بلد، والنِسَبِ المختلفةِ مِن التضّخمِ المحلي، يجب أن تُعدّل أسعار الصرف من حينٍ لآخر. لكن الهدفَ من نظامِ بريتون وودز (بناء على اسم البلدة في نيوهامشير التي تمّت فيه مفاوضات اتفاقيات النظام النقدي الدولي عام 1944) كَانَ أسعار صرف ثابتة. ضمن النظامِ، يُفترضُ من كُلّ دولة شِراء وبَيْع عملتها لكي تَبقيها مثبّتة عند سعر الصرف المُؤَسَّسِ رسمياً بالدولار الأمريكي، العملة القياسية للعالمِ. والدولار، بدوره، ثُبّت نسبة إلى الذهب. كان الأمل انطلاقاً من كُلّ هذا، أن تنشأ ثقة أعظم وتوسّع ثابت للتجارة الدولية لخَلق الثروة. لم يكن النظام حالة فشل. لقد توسعت التجارة الدولية تحت نظام بريتون وودز، بضعف نسبةِ الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي العالمي تقريباً. وساهمت فوائد التخصصِ الدوليِ جوهرياً في المستويات المتصاعدةِ للدخلِ الحقيقيِ. ولكن من الصعب المحافظة على نظام نقدي دولي بمعدلات تبادل ثابتة بين حكومات تتّبعُ سياسات محلية متباعدة. أنتجت تلك السياسات أنماطاً مختلفة حتماً مِن النمو في الإنتاجِ الصناعيِ والزراعيِ، وحركات مختلفة في تركيبِ الأسعار النسبية بين البلدانِ، ومعدلات تضخم مختلفة، وبالتالي تقلّبات كبيرة في الطلبِ الدوليِ على عملاتِ البلدانِ المختلفة. ولمَنع التلفِ أَو الارتفاع في الثمن تحت هذه الظروفِ، كانت الحكومات مطالبة في أغلب الأحيان بالتَدَخُّل بشدّة وبشكل مستمر في أسواق العملات الأجنبية.

كان لا بدّ للحكومات التي كانت تميل قيمة عملتها إلى الارتفاع من أن تشتري عملات أجنبية. اشترى مصرف ألمانيا الغربية المركزي، لأَخذ المثالِ الأبرزِ، عملات أجنبية بعملتِه الخاصةِ، وهي المارك الألماني، لكي يَمْنعَ قيمة الصرف الأجنبي للمارك الألماني مِن الارتفاع. استلزم هذا الأمر وضع ماركات ألمانية أكثر للتداول في ألمانيا الغربية، مما خفّض قيمتها، وهذا يعني أنه سبّبَ تضخّماً محلياً. كان الألمان الذين يَحْملون ذكريات واضحة للتضخم المفرط في العشريناتِ والضررِ الهائلِ الذي تسبب به للنظام الاقتصادِي، والمجتمع، والنظام السياسي؛ مصمّمين على مَنْع التضّخم. ولكن، كان من المستحيل أن يتابع المصرف المركزي، الذي كان مطالباً بمنع عملته من الارتفاع في أسواق التبادل الأجنبي، السياسة النقدية غير التضخمية. مالت قيمة المارك الألماني إلى الارتفاع لأنه بُخِس حقه في سعر الصرف الثابتِ، وقد بُخِسَ تحديداً لأن حكومة ألمانيا الغربية والمصرف المركزيَ كَانا يَعْملان عملاً أفضل مِما كانت تقوم به حكومات وبنوك مركزية أخرى في الحفاظ على تخفيض نسبةِ التضّخمِ المحلي. كانت النتيجة من كُلّ هذا أن وُضِعت البلدانِ التي سيطرتْ على التضّخم من خلال السياساتِ المحليةِ، تحت الضغطِ الدوليِ لتَعجيل معدلِ تضخمهم.

يجب على حكومة ما أن تبيع عملتها مقابل عملات أخرى لتمنع الارتفاع في قيمة عملتها (الارتفاع في الثمن)

أما الحكومات التي كانت تميل عملتها إلى الانخفاض، عادة بسبب معدلات تضخم فعلي أو متوقع أعلى مِن المتوسط، فكانت مطالبة تحت نظامِ بريتون وودز بشِراء عملتِها الخاصةِ لمَنع سعرها مِن السُقُوط. ولكن شراؤها بماذا؟ بعملاتِ الأممِ الأخرى، بالطبع، وخصوصاً بالدولارات الأمريكية. لكن عملتَها كَانتْ تنخفضُ تحديداً لأن كمية الدولاراتِ والعملاتِ الأخرى المعروضة نَقصت بشكل مستمر عن الكمية المطلوبة. من أين يتوجب على المصرف المركزي الحُصُول على الدولاراتَ التي سيشتري بها عملته الخاصة، وبالتالي يُبقي سعرها مرتفعاً؟

ادخل إلى صندوق النقد الدولي. يُمْكِنُ لصندوق النقد الدولي أَنْ يُقرض احتياطيات نقد أجنبي للمصرفِ المركزيِ الذي أرادَ إيقاف وعَكس الهبوط في قيمةِ الصرف الأجنبي لعملته. ولكن من الواضح أنه يُمْكِنُ لهذا أَنْ يَكُون إجراء مؤقّتاً فقط. دون حدوث تغيّرُ في السياساتِ المحليةِ التي كَانتْ تُنتجُ ضغطَ الانخفاض، سيكون التخفيض حتمياً. تكونت تلك السياسات المحلية على نحو مميز من المصروفات الحكومية بالزيادةِ في عائداتِ الضريبةِ، المموّلة من خلال خَلقِ المالِ الجديدِ، مع التضّخمِ كنتيجة نهائية. وهكذا، عندما وسع صندوق النقد الدولي القروض، كَانَ دائماً مَع الشرطِ بأن تُخفّض الحكومة عجزها في الميزانيةِ، وأن تبطئ خَلقَها للمالِ الجديدِ. لكن هذا كَانَ في أغلب الأحيان رأياً فارغاً. لم تكن الضغوط المحلية التي كَانت تَخْلقُ العجز في الميزانيةَ لتَختفي لأن صندوق النقد الدولي قال بأنّ العجز كَان سيئاً.

أسعار الصرف الثابتة والمتغيرة؟

تركت الولايات المتّحدةَ جُهودها في أوائل السبعينات جوهرياً لإبقاء قيمةِ الدولارَ ثابتة نسبة إلى الذهب، وتخلّت البلدان الأخرى بتردد أقل أو أكثر عن التزاماتها للإبْقاء على سعر صرف ثابت بين عملاتِها والدولار. تمّ إطلاق أسعار الصرف وسُمِح لها بالتغير، كما هي في اللهجة العامية، استجابة للتوقّعاتِ المتغيرةِ للعارضين والطالبين. أعلنَ بَعْض الخبراءِ فوراً توقّف النظام النقدي الدولي، وبداية أزمة نقدية عالمية. دعا المصرفيون المركزيون حول العالم إلى مؤتمرات طارئة لخَلق نظام جديد يُعيدُ التنظيم قبل أن يصبح تدفق التجارةِ والتبادل في فوضى.

اعتُبِرت أسعار الصرف المتغيرة خارج الدوائرِ الأكاديميةِ، وخصوصاً بين الاقتصاديين الذين يَعْملُون في البنوكِ المركزيةِ، فاشلة إذا كانت مرغوبة، وغير مرغوبة إذا كانت عملية. كان النقاش بأنها تزيد ريبة التُجّارِ والمستثمرين الأجانب. لَكنَّها تخلق ريبة إضافية أيضاً للمنتجين والمستثمرين المحليين، لأن التغيّر في أسعارِ الصرف يُمكِنُه أن يغير بسرعة وبشكل جذري الربحية المحتملة للصناعاتِ التي تُنتجُ سِلَع استيراد تنافسية، بالإضافة إلى السلعِ التي قَد تُصدّرُ. علاوة على ذلك، لم يكن متَّقَعاً من الحكومات أَن تَبْقى سلبية عندما يؤدّي انخفاض مفاجئ في عملة بلد تجاري رئيسي إلى اندفاع غير متوقّع مِن الاستيرادات، أَو أن تهدّد أسواق التصدير المؤسسة. الأمر الأكثر احتمالاً هو أن تثأر الحكومات بتوجيه التجارةِ والاستثمار، أَو بالتخفيضِ المتعمّدِ لعملاتِها الخاصةِ، والتي قد تؤدي جميعها بسرعة إلى توقّف التبادلِ الدوليِ.

بالرغم من ذلك، فقد كان للمدافعين عن النِسَبِ المتغيرةِ طريقهم عموماً في السبعيناتِ، والثمانينات، والتسعينيات؛ رغم أنّ ذلك كان أمراً أساسياً أكثر منه متعمداً. منعت المصالح الوطنية المتعارضة ببساطة الحكومات من الاتِّفاق على تركيب نظام سعرِ صرف ثابت جديد. لم تسمح أكثر البلدان لعملاتِها بالتغيّر بحرية، لكنهم حاولوا إبْقاءها في علاقة طليقة مع عملة رئيسية أخرى أو مجموعة من العملات. تم خلق تَشكيلة من الاتفاقياتِ الدوليةِ المحدودة لتَخفيض التقلّباتِ في أسعارِ الصرف، على الأقل بين البلدانِ التي تتاجر على نطاق واسع مَع بعضها البعض. وحاولت بعْض الدول الصغيرةِ، التي كانت تجارتها الدولية بالدرجة الأولى مَع اقتصاد أكبر كثير، الإبقاء على سعر صرف ثابت بشكل صارم بين عملتِها وعملةِ الشريك التجاري المهيمن. كان للنظام الذي تَطوّرَ بعد توقّفِ نظامِ سعرِ الصرف الثابت عيوبه وأزماته المحلية، لَكنَّه عَمل بجزئه الأكبر. لم تظهر أسعار الصرف المتغيرة على أنها الكارثةَ التي توقّعها المصرفيون المركزيون. زادَ حجم التجارة الدولية العالميُ بأكثر مِن ضعف سرعة الناتج المحلي الإجمالي العالمي بعد عام 1975.

لكن النظامَ الدوليَ الحالي مُحلحل، وما يُدعى "بالأزمةِ الآسيويةِ" التي بَدأت عام 1997 ألقت الضوءَ على بعض عيوبِه الجدّية. وضعت سجلات النمو الممتازة لمختلف البلدان الآسيوية الشرقية السياقَ في التسعينيات. ساهم استثمار الأجانب في هذا النمو، وشجّعَ النموُّ الإقراض الإضافي لرأس المال عن طريق البنوك الأجنبية والمستثمرين الآخرين.

يرغب الأجانب الذين يُقرضونَ المال لبلدان مثل تايلند، أو ماليزيا، أو أندونيسيا أن يُعاد الدفع لهم في المحصلة بعملاتِهم الخاصةِ. المصرف الأمريكي الذي يُقرض 10 مليون دولار لمشروع في أندونيسيا سَيوافقُ بالتالي على قبُول الروبيات، العملة الأندونيسية، عند دفع الفائدة وتسديد المبلغ الأساسي فقط إذا توقّع من الروبيات أَن تحافظ على قيمتها نسبة إلى الدولار على مدى فترةِ القرضِ، أو أن يُعوّض مبلغ الفائدة المُتَّفَق عليه أيّ هبوط متوقّع في القيمةِ النسبيةِ للروبية. سيدمج مبلغ الفائدة المثمّن على القروض الخارجية المخصصة بالعملةِ المحليّة، والنسبةَ المتوقّعةَ لانخفاض العملةِ المحليّةِ – كما تعكس نِسب الفائدة الإسميةِ ضمن البلدِ الواحدة النسبةَ المتوقّعةَ للهبوطِ في قيمةِ المالِ الذي سَيُستعمل لإعادة دفع القرضِ. إذا قرّر المستثمرون الأجانب بأنّ سعر الفائدة على القروضِ المسمّاة بالروبيات لا تُعوّضُ بشكل كاف خطر انخفاض الروبية، فلن يرغبوا بعد ذلك بإقراض أندونيسيا وسَيَسحبونَ، إذا كان ذلك بالإمكان، القرض قصير الأجل الذي سبق تمديده.

تشمل أسعار الفائدة الإسمية الانخفاض المتوقع في قيمة العملة

لذلك سترغب الحكومة ومصرفها المركزي طمأنة المستثمرين الأجانب بأنَّهُم لا يلزمهم الخوف من الانخفاض. أفضل طريقة لتَخفيض ذلك الخوف هي بإسناد عملتهم للأعلى كلما أظهرت علامات انزلاق، وذلك عن طريق شراء عملتِهم الخاصةِ بالدولاراتِ أَو "العملات الصعبةِ" الأخرى (العملات التي يتوقع كُلّ شخص أن تحافظ على قيمتِها). ولكن إذا تمت المبالغة في قيمة العملةِ في الحقيقة، كما حدَّده الحكم المعتبَر لأولئك الذين يَستعملونَ الروبياتَ في الصفقاتِ الدوليةِ، فإن الكمية المطلوبة منها سَتُخفقُ باستمرار في الوصول إلى الكميةِ المعروضة، وسيتوجب على المصرف المركزي أن يشتري بشكل مستمر عملتَه الخاصةَ بالعملات الصعبةِ، وفي النهاية سيستنفذ المصرف العملة الصعبةَ.

ماذا سيَحْدثُ عندئذ؟ هناك عدّة احتماليات. أحدها هو أن يتخلّى المصرفِ المركزي عن عمليات تثبيت سعره، وأن يترك عملته تسقط إلى مستوى مقاصّاة السوق. وهذا سَيُوقعُ الخسائرَ على المستثمرين الأجانب، على أية حال، وسيرفعُ سعر الاستيرادات لأنه سيستهلك عملة محلية أكثر الآن لشِراء وحدة العملةِ الأجنبيةِ. واحتمال آخر هو رفع أسعار الفائدة. إذا كان سعر الفائدة عالياً بما فيه الكفاية للتَعويض عن خطر انخفاض سعرِ الصرف، سيرغب الأجانب عندها بشِراء العملةِ المحليةِ بدلاً مِن بَيعها، وبالتالي سَتَتوقّفُ عن الانخفاض. لكن أسعار الفائدة العالية، على أية حال، سَترفعُ كلفة الحُصُول على رأس المال وستضع كابحاً على النمو الاقتصادي.

الخيار الثالث هو الاقتراض من صندوق النقد الدولي. ولكن كما أشرنَا سابقاً، يُمكنُ أَن يَكُون ذلك إجراء مؤقتاً فقط. يجب أن يُفعل شيء لعكس الميلِ التحتي نحو الانخفاض. سَيَجْعلُ صندوق النقد الدولي مساعدتَه مشروطة برغبةِ البلد المتوسّل لتَبَنّي الإصلاحاتِ التي يعتقد مسؤولو صندوق النقد الدولي أنّ لها إمكانية إيقاف الهبوطِ في قيمةِ صرف عملةِ البلد. لأن العملاتَ تنخفضُ عندما يَتوقّع المستثمرون انخفاض قيمتِها النسبية، ولأن المستثمرين يأتون بالاعتقاد بهذا التوقّع عندما يزداد التداول النقدي بسرعة كبيرة، ولأن الزيادات المستمرةِ والمفرطة في التداول النقدي هي نتيجة لطِباعَة المالِ لتَمويل العجز الحكومي، ولأن هذا العجز هو نتيجة إنفاق الحكومة أكثر مما تَجْمعُ في الضرائب، لكُلّ هذه الأسباب فإن الإصلاحات التي ينادي بها صندوق النقد الدولي سَتَكُونُ بشكل كبير إصلاحات تستهدف تخفيض المصروفات الحكومية إلى مستوى الضرائب. وهكذا قد يوافق صندوق النقد الدولي على إقراض البلد عملات تبادل أجنبية تستطيع بها إسْناد عملته فقط إذا وافق البلد على رَفْع أسعارِ الفائدة إلى مستوى مؤلم، وعلى إزالة

إعانات ماليةِ شعبيةِ لكن مكلفة، وعلى رَفع الضرائبِ. مهما كانت توصية صندوق النقد الدولي، فسَتكُونُ نصيحة غير مرغوب بها. لو أنَّها كانت نصيحة مرحب بها، لكان متلقّيها قد تَبنّاها.

المشكلة التي شهدناها

دعنا نَفترض الآن بأنّ النصيحة لَم تُقْبَل، أَو أنّها طُبِّقت ببطء شديد، لدرجة أن مساعدة صندوق النقد الدولي قد تم تأخيرها. قد يتوقف المستثمرون الأجانب، بعصبيّتهم المتزايدة، عن تمديد الرصيد إلى البلد، وقَدْ يُحاولوا سَحب الرصيد الذي سبق تمديده. إذا بدأت حركة في ذلك الاتّجاه، فقد تُعجّل بسرعة، لأن كُلّ شخص سيودّ أن يكون في أول الصف للمطالبة بأموالهم من بلد ما عندما يَشكّونَ بأنّها لا تملك الاحتياطيات التي سَتُمكّنُها من تَنفيذ التزاماتها. تشبه هذه الظاهرة مشابهة للتزاحمات على بنوك كَانت شائعة جداً في الولايات المتّحدةِ في أوائل الثلاثينات وقبل ذلك. يُؤدي الخوف من انهيار قيمة عملة ما إلى انهيار قيمة تلك العملة، لأن كُلّ شخص قادر على فعل ذلك يحاول بَيع العملةِ والأصولِ الماليةِ المسمّاة بتلك العملةِ لشيء آخر.

الرغبة بالبيع قبل أن تنخفض الأسعار تُسبّب انخفاض الأسعار

قد تدفع نتيجة "هروب رؤوس الأموال" حكومةَ البلد المتأثّرة لاختيار الاحتمالية الأولى كأسهل مخرج، وفي الحقيقة الأكثر "طبيعية". دع العرض والطلب يُسيطران. دع العملة تهبط إلى أي مستوى تختاره عملية السوق. تمّ حل المشكلة فجأة، على الأقل للمدى القريب. ليس من الضروري قطع الإنفاق الشعبي، وليس ضرورياً فرض الضرائب المكروهة، كما ويمكن الإبقاء على الإعانات المالية الشعبية وحماية المصالح الخاصّة، ولا يتوجب رفع أسعار الفائدة. سيكون الدائنون الأجانب غاضبين، بالطبع؛ فهم سَيَشعرونَ بالخيانة، وسَيُقسمونَ على أن لا يقرضوا أبداً البلد التي عالجت مصالحَهم بمثل هذا الإهمالِ المحتقر مجدداً. لكن هذه المشكلة للمدى البعيدِ. تم حل مشكلة الأجل القصير، ولا تستطيع الحكومات المعتمدة على الشعبية تَحَمُّل رؤية الكثير من النظرة طويلة المدى.

انهيار سعرِ الصرف في بلد ما سيدفع المستثمرين الأجانبَ إلى إعادة تقدير استثماراتهم في البلدانِ الأخرى التي تَبدو فيها الأوضاع مماثلة. عندما يهبط البات التايلاندي، فقد لا تكون الروبية الأندونيسية بعيدة عنه. وقد يُسبّب انهيار الروبية هروب رؤوس الأموال مِن ماليزيا فيسقط الريال بعدها. إلى متى سيكون الون الكوري الجنوبي آمناً؟ أَو البيزو الفلبيني؟ أو الدولار التايواني؟ ربّما يبدأ المستثمرون بالنَظر أبعد بكثير في هذا العالم الذي نما بشكل أكثر خطورة فجأة ويَبْدؤون بالتشكيك في استقرارِ الريل البرازيلي. حتى البلدان التي تُشبّكُ عملتَها بِحزم إلى الدولارِ، مثل الأرجنتين، سَتَقَعُ تحت الشكِّ المتزايد. لإبقاء ذلك الوتدِ، يجب أن يأمر المصرف المركزي الأرجنتيني بعرض دولارات تكفي لتَلبية طلبِ كُلّ أولئك الذين يُريدونَ بَيْع البيزو مقابل الدولارات. إلى متى سيصمد مخزونه مِن احتياطيات النقد الأجنبي في وجه الخوفِ من ناحية المستثمرين الأجانبَ حول العالمِ الذي يَبْدؤون بالبَحْث فجأة عن استثمارات أقل خطورة بدلاً مِن الفائدة الأعلى على استثماراتِهم؟ من أجل جذب الدولارات التي يحتاجُها، هَل يتعيّن على المصرف المركزي أَن يَرْفعَ أسعارَ الفائدة، مع كل النتائج المضادّة التي يستلزمها مثل هذا التحرّك لمستوى النشاط الاقتصادي المحليِ؟

ما الذي يجب أن يأخذ أولوية المسؤولين الحكوميين؟ مصالح المستثمرين الأجانبِ أَم صحة اقتصادِهم الخاصِ؟ سيكون الاختيار أسهلَ لو لم يكن الإثنان وثيقي الصلة ببعضهما. سيكون لانسحاب الاستثمار الأجنبي نتائج حادّة في المدى البعيد، لَكنَّه سَيكونُ ذا نتائج رئيسية أيضاً في المدى القريبِ للبلدانِ التي اعتمدَ نموها الاقتصادي بشدّة على استمرار صبِّ رأس المال الأجنبي. ربما يتوجب تعليق مشروعات التنمية الرئيسية، وتسريح العُمّال عندما تجفّ الأموال المخصصة لتَمويلهم فجأة. علاوة على ذلك، فإن التخفيض يَعْني أن تصبح الاستيراداتِ مِن السلع الاستهلاكيةِ، بالإضافة إلى السلعِ الإنتاجية، أكثر غلاء فجأة، ولَن تَعود ضمن وسائلِ الناس الذين أصبحوا معتمدين عليها.

الحالة بالنسبة للعملة الشائعة

إنّ المدافعين عن سعر النقد الأجنبي الثابت والمدافعين عن أسعار الصرف المتغيرة، كلاهما محق. النظام المثالي هو نظان ذو أسعار صرف ثابتة. حاول تَخَيُّل ما سيَحْدثُ لو كان للدولار قيمة مختلفة ومتغيرة بشكل مستمر في كُلّ مِن الولايات الـ50 الأمريكية. هَل تَرى عدد التكاليف الإضافية ومقدار الريبة الجديدة التي قد تُخلق لشركات العملِ التجاري؟ إن ثروتنا الوطنية في جزئها الكبير نتيجة التخصص الشامل الذي استطعنا أَن نُزاوله، لأن التجارة منخفضة التكلفة والريبة كَانت ممكنة في كافة أنحاء أرضِنا الواسعةِ. تلعب أسعار الصرف الثابتة بين الولايات – فدولار معجب فيلم مين يتبادل دائماً مقابل دولار واحد بالضبط للأفلام المنتجة في كاليفورنيا، ويستطيع كُلّ شخص أَنْ يَعتمدَ عليه – تلعب دوراً هائلاً، حتى لو لم يكن يلقى تقديراً، في تَسهيل ذلك التخصصِ والتجارةِ.

الأسعار الثابتة نظام مثالي للحكومات المثالية

لكن المدافعين عن أسعار الصرف المتغيرةِ محقّون أيضاً. تختلف ولايات الولايات المتّحدة عن دول العالمِ بطريقين حرجَين: فهم ممنوعون بالدستورِ الوطنيِ مِن تحديد حرية تنقّل البضاعةِ، والخدمات، والأصول المالية، والناس عبر الحدود؛ ولا يملكون القدرة على إدارة السياساتِ النقديةِ المستقلة. وبالتالي تفتقر حكومات ولاياتِنا إلى القوَّةِ لخَلْق الشروطِ التي تَسْمحُ بتغيّر قيمة الدولاراتِ في ألاباما أَو ألاسكا نسبة إلى الدولارات المستعملة في هاواي ونيوهامشير. تمتلك حكومات الدول القومية تلك السلطات، بالإضافة إلى الحوافزِ السياسيةِ لاستِعْمالها بطرق ستسبّب بشكل حتمي تقريباً تغيّر القوة الشرائية لعملاتِهم بنسب متباعدة. يمكن لمحاولة إبقاء معدلات التبادل ثابتة في عالم من السياسات الاقتصادية الوطنيةِ المتنوّعة بشكل جذري أَن تسيئ بسهولة أكثر مما تفيد. هذا الأمر سَيُشجّعُ الحكومات ويتطلّبُ منها أحياناً حتى التَدَخُّل في التجارة الدوليةِ، برصفه الطريق الوحيد الذي يمكنهم به أَن يُصالحوا سياسياً بين السياسات المحلية المناسبة وسعر النقد الأجنبي المحدّد مسبقاً.

كانت حكومات ألمانيا وفرنسا تعمل مُنذُ فترة طويلة نحو تخفيضِ موانعِ الحركةِ الدوليةِ للناسِ والسلعِ في أوربا الغربية، وقد نَظروا إلى تخفيضِ أَو إزالةِ هذه الموانعِ كخطوة رئيسية نحو تكامل سياسي واقتصادي يمكنه أن يُخفّضُ تهديدَ أيّ حرب مستقبلية وأن يُحسّنُ الكفاءةَ في كافة أنحاء أوروبا. وكانت الخطوة الرئيسية نحو ذلك الهدفِ هي أن يصْبح هناك عملة مشتركة لأوروبا. أصبح اليورو في 1 يناير/ كانون الثاني 1999 العملةَ المشتركة للدول الـ11 في الفدرال النقديِ الأوروبيِ الذين أرادوا الانضمام، وحقّقوا معايير الانضِمام. تَطلّبت تلك المعايير بشكل أساسي من كُلّ أمة أرادت أن تَكُون جزءاً من العملةِ الأوروبيةِ الجديدةِ إظهار أنها كانت قادرة على إبْقاء الإنفاق الحكومي على مرمى البصر من الإيرادات الحكوميةِ. إنّ أملَ أولئك الذين يُدافعونَ عَن اليورو هو أنه سَيستبدلُ في النهاية المارك الألماني، والفرنك الفرنسي، والليرة الإيطالية، وكُلّ العملات الوطنية المختلفة الأخرى التي تَعمل الآن على تَعقيد التبادلِ الدوليِ ضمن أوروبا.

تحدّد أسعار الصرف الثابتة الخيارات السياسية للحكومات الوطنية

لكن الحكوماتَ التي تُسلّمُ عملاتَها الوطنية تسلم بذلك أداة قويَّة لاسترِضاء جمهور ناخبيهم. لوَضع الأمر ببساطة جداً وبشكل صريح: أي حكومة بدون عملة خاصة تكون محدودة في قدرتِها على تمويل البرامجِ التي قد يطالب بها الناخبون كشرط لإبقاء تلك الحكومةِ في الحكم. حتى أن الفرنسيين، الذين أكدوا بانتظام على مدى عقدين تصميمَهم على أَخذ القيادة نحو التكاملِ الاقتصاديِ لأوربا الغربية، فَقدوا مُعظم حماستِهم عندما اقترب موعد تقديم اليورو، وبَدأوا برُؤية صعوبة الاسْتِمْرار بعدد مِن السياساتِ الشعبيةِ سياسياً تحت عملة أوروبية مشتركة.

يُمْكِن لشخص أَنْ يَتمنّى اليورو كثيراً، ولا يزال يَشْكُّ في ما سَيَحْدثُ عندما يواجه عضو في فدرال العملة كساداً لا يُؤثّرُ على الأممِ الأخرى. لا يَستطيعُ العضو الانتِقال إلى سياسة نقدية أسهل دون عملة خاصة به. قد يتوجب عليه أن يدفع أسعار فائدة مرتفعة جداً لتمويل سياسة توسعية ضريبية بدون قوَّة على تمويل العجز بخَلق مال إضافي. ولن يكون قادراً على حِماية وظائفِ عُمّالِه

بتضييق القيودِ على الاستيرادات. وقَد يكون أمراً حَسناً جداً أنَّهُ مَمْنُوع مِن متابعة أيّ من هذه السياساتِ. ولكن ما هي طرق التعديل التي تُركت له؟ هَل سينتقل عُمّاله العاطلون إلى بلدان أخرى حيث الوظائف أكثر وفرة؟ لا ينتقل الأوربيون بسهولة الأمريكين، وسَيَكُونونَ ممانعين للانتقال خصوصاً إلى مكان ذي لغة وثقافة مختلفين. كيف سيستجيب هؤلاء المواطنون الأوروبيون عندما يَكتشفون أنّه بالانضِمام إلى اليورو فإن حكوماتهم تسلّم القوَّةَ لاتّباع السياسات التي قد لا يكون المحافظ حكيماً فيها على المدى البعيد، لكنها لا تزال شعبية دائماً؟ سيكون اليورو تجربة مثيرة.

المصالح الخاصة، والمصالح الوطنية، والمصالح العامة

يَحْدثُ أحياناً أنّنا نُصبحُ منهمكين في بحثِنا عن الحلولِ لدرجة أننا نَنْسى ماذا كانت المشكلة. هل هدفنا أن يكون ممكناً للمستهلكين، والمستثمرين، والمنتجين، والسيّاح، ولاعبي القربةِ – الناس، باختصار – التَعاوُن بحرية أكبر عبر الموانعِ التي ترفعها الحدود الوطنية؟ أَم هل هذه هي المشكلةِ – نعني أن الناس ينشغلُون في الصفقاتِ الدوليةِ التي تَتدخّلُ في أهدافِ الحكوماتِ الوطنيةِ؟

من المحتمل جداً أن مصالح الجمهور الأكبرِ قَدْ تَتطلّبُ بَعْض القيودِ على التبادلِ الدولي. ولكن سيتساءل شخص عميق التفكير لماذا تبدو المصلحة الوطنية وكأنها تتطلّب بانتظام أن يُصرف أكثر مما تستَلم بالمقابل، وأن تكون الوظائف مفضّلة على السلعِ، وأن يكون المنتجين الأكفاء معوقين لمَنْعهم من استِعمال فائدتِهم للضرر بالمنتجين الأقل كفاءة، وأن يُمنع الناس عُموماً مِن زِيَادَة ثروتِهم بالتَبَادُل بحرية. يجب أن يُعفى عن الشكّاكين لاسْتِنْتاجهم بأنّ المصلحة العامّةَ قَدْ تَكُون أمراً مختلفاً تماماً عن المصلحة الوطنيةِ، على الأقل كما تُعرّف المصلحة الوطنية عادة مِن قِبل أولئك الذين يُشكّلُون السياسية الاقتصادية الدوليةَ.

تلقّى مبدأ الفائدة المقارنة، الموضّح في الفصل 2، أو بيان واضحَ لَه في أوائِل القرن التاسع عشرِ كتفسير للمكاسبِ الّتي سَيُحصلُ عليها من التجارةِ الدولية. لكن المبدأ لم يسبق أن عمل بشكل جيد في المنطقة التي نشأ فيها. "كُلّ شخص يعرف" أنّ الاستيرادات تؤذي الشركات المحلية وتُحطّمُ الوظائف، بينما تولّد الصادرات الأرباح للمنتجين المحليين وتَخْلقُ فرص عمل إضافية. كان للسياسات التي هدفت إلى تحديد الاستيرادات ودَعم الصادرات بالتالي مبرّراً سياسياً قوياً لقرون، وليس لدرجة أكبر مِن الوقت الذي خفّض فيه الركود المبيعات وأضاف إلى مستوى البطالةِ. لقيت حجّة أن الاستيرادات تُحطّم الوظائف نداءً مغرياً لنصف الحقيقة. عندما يَشتري الأمريكيون سيارات يابانية، فهم لا يَشترون بكثرة السيارات المصنوعة محلياً. بالتالي قد تؤدي الزيادة في استيراد السيارات إلى تخفيضات في الإنتاج، وحالات تسريح في صناعةِ السيارةِ المحليةِ. لذلك، يمتلك مالكو ومستخدمو شركاتِ تصنيع السيارات اهتماماً واضحاً في تَحديد الاستيرادات. وعندما يَذهبونَ إلى الكونجرسِ للمطالبة بالضرائبِ أَو الحِصَصِ على استيراداتِ السيارات، يكون لديهم شعار مفيد يدّعون به أن مثل هذه الحمايةِ جيدة للبلاد، وهو: أنه يَحمي الوظائف الأمريكيةَ. لكن الحجّةَ مُضَلِّلة.

في المركز الأول، تُخلق الوظائف عن طريق إنتاجِ سلعِ التصدير وكذلك عن طريق إنتاج السلعِ التي تَتنافسُ مع الاستيرادات. كما أن الشركات الأمريكية لا تَستطيعُ الاستِمرار بشكل غير محدد بالبَيْع في الخارج إذا لم يُسمح للأجانب بالبَيع في الولايات المتّحدةِ. التجارةِ في النهاية طريق ذو اتجاهين. علاوة على ذلك، لا يجب أن تُعالج الوظائف آلياً كسلع. لا شكّ أنّ بَعْض الوظائف مُرضي جوهرياً وتساوي العَمَل لأنفسها دون اعتبار للسلعِ أَو الخدماتِ التي تنتجها. لكن ذلك نادرٌ جداً. إنّ التبريرَ للوظائفِ عموماً هو الدخل الذي تُزوّده للعُمّال، والمنفعةِ المطابقةِ للآخرين على شكل سلع مفيدة. أهملت حُجّة "حماية الوظائف الأمريكية" المكاسب في الدخلِ الحقيقي التي تأتي مِن التخصص. إذا كان اليابانيون قادرين على صنع سيارات أفضل وبيعها بأسعار أقل مما تستطيع المنتجات الأمريكية، فلماذا يجب أن يكون المستهلكون الأمريكيون مرغَمين على الشِراء مِن المنتجين الأمريكين؟ إذا لم يكن مصنّعو السيارات الأمريكيون قادرين على إنتاج السياراتِ بشكل كفوء كما يستطيع اليابانيون، فلماذا لا يجب أن يَتوقّفوا عن التجارة؟ لماذا يَجِبُ أَن يُسْمَح لهم بالتأثير على مستهلكي الضريبة من أجل دَعم نقص ميزتهم المقارنة؟ كما اكتشفنَا، بالطبع، فقد

تَعلّمَ مصنّعو السيارات الأمريكيون كَيفَ يصنعون سيارات أفضل بتكلفة أقل تحت محفّزِ المنافسةِ الأجنبيةِ. أما لو كَانوا قادرين على الحُصُول مِن الحكومةِ على نفس قدر الحمايةِ التي طَلَبوها، لما كَانوا سيُصلحونَ طريقتهم.

الحماية من المنافسين الأجانب تجعل الحياة أكثر راحة

محاولة تبرير حماية المنتجين الأقل كفاءة على أساس أنَّ هذا الأمر سيحافظ على الوظائفَ تَجري بسرعة نحو السخافة. لم لا ندفعُ الحجّة أبعد من ذلك وننتج محلياً كُلّ القهوة التي نَستهلكها؟ لا تناسب التربة الأمريكية، والمناخ، والجغرافية إنتاج أشجارِ البن كما تناسبه مناطق كبيرة في البرازيل وكولومبيا. ولكن فكّر بكُلّ الوظائف التي يُمْكِنُنا أَن نَخلقها ببناء وتشغيل بيوت زجاجيّة ضخمة نحاول فيها نَسخ الظروف المُتزايدةِ المناسبةِ في تلك البلدانِ! ولماذا نتوقّفُ عند السلعِ المستوردةِ حالياً؟ فكّر بكمية الوظائفِ الجديدةِ التي يُمْكِننا أَن نَخْلقها بحظر استعمالِ الأجهزةِ الآليةِ في صناعةِ الهاتف!

في الدفاع عن الفائدة المقارنة

هل أشعة الشمس المجانية منافسة غير عادلة لصناعة الإضاءة

كان الاقتصاديون يجادلون لأكثر مِنْ قرنَين على طول هذه الخطوطِ ضدّ مقترحي القيودِ على الاستيراداتِ، لكن لَيسَ بنجاح عظيم. كتب مؤلف كراريس اقتصادي فرنسي يُدعى فريدريك باستيات (1801–1850) هجواً ذكياً عام 1845 على شكل عريضة مِن قِبل صنّاعِ الشمع الفرنسيينِ للحمايةِ ضدّ المنافسة غير المشروعةِ للشمسِ. عرض طلبهم إلى مجلس النوّاب لتشريعٍ يَحمي وظائفَ صنّاعِ الشمع عن طريق مَنع النوافذ، سخافةَ منطق الحماية بشكل مبدع. أُعيدت طباعة هجو باستيات عدّة مرّات، ولكن الحججَ التي سَخرَ منها لا تَختفي.

يجب أن يوجد جزء من التفسير في مقاومةِ مجموعات المصالح الخاصةِ للمنطقِ المجرّدِ. يُقنعُ الناس بسهولة بالحججِ التي يريدون الاعتِقاد بها، ويواجهون صعوبة في فهم الحجج التي تجري عكس مصالحِهم. والأكثر أهميَّةً، على أية حال، هو أن العمليةَ السياسيةَ تضمن تقريباً بأنّ أولئك الذين يقفون مستفيدين من المنفعةِ مِن القيودِ على التجارة الدوليةِ سَيكونُ لديهم صوت أعلى في تشكيلِ السياسةِ مِن تلك المجموعة الأكبرَ التي تقف خاسرة. تَمنعُ تكاليف الصفقة مشترو السيارات مِن التَنظيم عملياً لمُعَارَضَة منتجي السيارات المحليين، ومن الواضح أن المنتجين الأجانب يمتلكون تأثيراً صَغيراً على السياسة الداخلية. تجعل خارجانيات العمليةِ السياسيةِ في الديمقراطية، التي تمت مناقشتها في الفصل 13، من الأكيد تقريباً أنه عندما يصل المسؤولون الحكوميون إلى نقطة الاختيارَ بين مصالحِ المشترين الأمريكيينِ للسياراتِ والمنتجين الأمريكيينِ للسياراتِ، سَيَكُونون مُحاطين بصخبِ المنتجين، لكنهم لن يَسمعوا شيئاً تقريباً مِن المستهلكين. يعطي المسؤولون الحكوميون الذين يَتمنّون البَقاء في وظائفِهم الانتباه إلى ذلك النوعِ مِن الضغطِ.

يمكن أن تُبنى حجة مشروعة للحماية من المستوردات انطلاقاً من تكاليف التغيير لكنها محدودة. يستلزم إغلاق الصناعةِ غير القادرة على مواجهة المنافسة الأجنبية خسائر لمالكيها وموظفيها. كلّما كانت المصادر المستبدلة أكثر دقة في التخصص، كانت الخسائر أكبر. ربّما يَكُون هناك حاجة للحمايةِ في مثل هذه الظروفِ. لاحظ، على أية حال، أنه يمكن تطبيق الحجّة على حالة صناعةِ آذتها المنافسة المحلية بالإضافة إلى الأجنبية. يمتلك المنافسون المحليون تأثيراً سياسياً، بالطبع، وبالتالي فهم أصعب للاستثناء بتشريع خاصٍّ. على الرغم من هذا، إذا كانت المصادرِ مجذوبة لصناعة ما بسبب القيودِ الحكوميةِ على المستوردات، فقَد يَكُون من غير العدل سَحب تلك الحماية فجأة. لذلك فقد يكون هناك حالة لصيانةِ القيود طويلةِ الاستمرار السابقة على المستوردات، أَو على الأقل لتخفيضِها بنسبة بطيئة. قد تقترح اعتبارات عدالةِ سويّة مع الحقائقِ السياسية أيضاً سياسة إعانات مالية انتقالية، مصمّمة لتَخفيض الخسارة على العُمّالِ والمالكين أَو لمُسَاعَدَتهم على العثور على فرص جديدة. ولكن لا يمكن استخدام هذه الحجّة لدَعْم مقدمةِ القيودِ الجديدةِ أَو الإضافيةِ ضدّ المستورداتِ. علاوة على ذلك، بعد إعطاء الحججَ التي قدّمنَاها

في الفصل 13 حول التحيّز ضمن صُنعِ السياسة الديمقراطية لتَركيز المنافعِ وتفريق التكاليف، يَجِبُ أَن نَكُونَ حذرين جداً من الاستعمالِ الاستراتيجي للحكومةِ عن طريق الأعمال التجارية لحِماية نفسها مِن المنافسةِ بدلاً مِن التَنَافُس في السوق.
ليس هناك حدّ لعددِ الحججِ السيئة التي يُمكِنُ أَن تُبنَى لمساندة قيود الاستيراد، وسَتَكُونُ مُحَاوَلَة تَوَقُّع ودَحْض كُلّ واحدة تمريناً لا جدوى منه. تعقّد حقيقة أنّ هناك لبّ صلاحية في أكثرية مثل هذه الحجج مهمّةَ تحليلِها. يجب أن ينخّل التفكير الصحيح مِن القشرِ الذي يُحيطُ به قبل إمكانية إظهار تقييداتِ تطبيقِه. ربما لن يساهم شيء في رَفع نوعيةِ المُناقشةِ العامّةِ في هذا المجال أكثر مِن قبضة قويّة مِن مبدأ الفائدة المقارنةِ. يبيّن مبدأ الفائدةِ المقارنةِ كيف ولماذا يَخْلقُ التبادل ثروةً. فهو يَستمرُّ بالإصرار على أنّ تكلفة صفقة ما هي قيمةُ ما يُقدّم، وأن فائدتها هي قيمةُ ما يُكتسب، بحيث أنه من غير المنطقي ادِّعاء أن البلد يُمْكِنُ أَنْ تَغدو غنية بتَصدير أكثر مِما تَستورد. يَقْطعُ مبدأُ الفائدةِ المقارنةِ ادّعاء أنه يمكن لبلد ما أن تَكُون أكثرَ كفاءة مِن أخرى عن طريق إنتاج كُلّ شيء. تظهر منطقية استحالة ذلك مِن التعريفِ ذاتِهِ للكفاءةِ على أنها نسبة بين قيمةِ ما يُنتَج وما لا يُنتجُ بالتالي؛ بين السلعِ المكتسبة والسلعِ التي وجب التضحية بها لأن الإنتاجَ يَستلزمُ تكاليف فرصة أصيلة. بالتركيز على العوامل الحقيقية المشتركة في الإنتاجِ والتجارةِ، يُبدّدُ مبدأ الفائدةِ المقارنةِ التشويشِ الذي يَظْهر بسهولة عندما تُناقش السياسة تجارية بشكل خاص بالمصطلحات النقديةِ.

قراءة مختلفة لقانون جريشام: في السياسة، المناقشاتُ السيئة تستبعد المناقشات الجيدة

لسوء الحظ، هناك العديد مِنْ الأطرافِ الذين يتمنّون الكسب من تبنّي هذا النوع من التشويش، لأنهم يَشْكّونَ في أنّهم لا يملكون فرصة حقيقية للحُصُول على تشريعِ الفائدة الخاصّة الذي يسعون وراءه ما لم يستطيعوا أَن يَحْجبوا ما يجري. هؤلاء هم الناسَ الذين يَخترعونَ العجز في الميزان التجاري، الذين يلُومون مشاكلهم المحلية على مؤامراتِ الحكومات الأجنبيةِ، والذين يكتشفُون بانتظام بأنّ منافسيهم الأجانبَ منشغلون بممارسات تجارية غير مشروعة. في عالمِ الاقتصادِ السياسيِ، يكون لمثل هذه الحجج وزن.

العولمة وسخطها[24]

أدّت هذه القضايا التي تبدو دنيويةِ للاقتصادِ الدولي في السَنَوات الأخيرة إلى احتجاجاتٍ في شوارعِ سياتل، وبراغ، وجنوى، واشنطن العاصمة. رفعت الإشارات، وتم ارتداء أقنعة الغاز، واندلعَ عنفَ كُلي باسم رفض ما يُدعى بالتحرر الجديد "إجماع واشنطن". أصبحت العولمة قضية مانعة الصواعق في فترة ما قبل الحرب الباردة. وضعت تينا روزنبرغ الأمر بهذه الطريقة في مقال نُشِر في مجلةِ النيويورك تايمزِ:

[1] نشر جوزيف ستيجلتز (الفائز بجائزة نوبل 2001) كتاباً تحت هذا العنوانِ عام 2002، العولمة وسخطها (نيويورك: نورتن، 2002). يعرض جاغديش باغواتي حالة إيجابية للعولمةِ في كتابه "في الدفاع عن العولمةِ" (نيويورك: مطبعة جامعة أكسفورد، 2004). يُعتبر عمل باغواتي مهماً جداً لأن يَكْتبُ بعطف نحو أولئك الذين هم انتقاديون للعولمةِ، لكنه بعد ذلك يُقسّمُ معسكر ضِدّ–العولمة إلى مجموعتين. المجموعة أ تتضمّنُ أولئك المستعدّين للاستِماع إلى الحجّةِ والدليل، ويَزِنون الدليلَ على التنمية الاقتصاديةِ ومؤسسةِ الحريةِ السياسيةِ الفعّالةِ وحمايةِ حقوقِ الإنسان؛ وتَتضمّنُ المجموعة ب أولئك الذين غير مستعدين للاستِماع إلى أيّ حجّة و/ أو إثبات، وبدلاً مِن ذلك يَتمسّكون بجهل بمواقفهم حول التأثيراتِ المريضة للعولمة، والتي لَيست متّسقة مع التفكّر الاقتصادي الأساسيِ، بل تكون في حالاتٍ كثيرةٍ، ملاحظات عادية. من الواضح أن كتابه مكتوب لأولئك في المجموعةِ الأولى، ولكن لسوء الحظ فإن العديد مِن المحتجّين على الشوارعِ في مؤتمرات قمّة مجموعة الدول الثماني الكبرى والاجتماعاتِ المماثلةِ هم من المجموعةِ التي تَميلُ إلى أن تكون محصنة ضدّ الحجّةِ والدليلِ. ويجب على القرّاء المهتمّين بالنِقاشِ حول العولمةِ أن يرجعوا إلى كتاب يوهان نوربرغ أيضاً "في الدفاعِ عن الرأسماليةِ العالميةِ" (ستوكهولم، السويد: تيمبرو، 2001). يَمْسحُ نوربرغ باختصار فصول كامل الدليل التجريبي على تَشكِيلة مقاييس الحالة الإنسانية، ويُظهر الارتباطَ الإيجابيَ بين العولمةِ والتحسيناتِ في حالة الإنسانِ. تَعرض طريقةُ التفكير الاقتصاديةُ الاتّصال السببي الذي يُوضّحُ الارتباط.

يُقصد من العولمة تَبْيين التكاملِ والوحدة – رغم أنها أثبتت، بطريقتها، أنها ليست أقل استِقطاباً مِن انقساماتِ الحرب الباردة التي حلّت محلها. لا تجري الخطوط بين مؤيدي العولمةِ ونقّادِها بين البلدان فقط، ولكن أيضاً من خلالهم، في حين يُكافحُ الناسُ من أجل قُبُول القوى الاقتصاديةِ الحاسمةِ التي تُشكّلُ الكوكبَ اليوم. يصف جانبا المُناقشةِ – مباراة صارخة، حقاً – ما يَبْدو لِكي يَكُونَ قوتين مختلفتينَ جداً. هَل تم ترقيع الكرة الأرضية سوية مِن قِبل نايكس ومايكروسوفت وسيتي جروبز في نظام حيوي جديد سيَرفعُ في النهاية معدومو العالمِ للأعلى مِن بؤسِ القرون الوسطى؟ أَم هل الناس العاديون الآن ضحايا الهيمنةِ المتعلّقة بالشركاتِ عديمة الرحمةِ، كما تتقلب نايكس ومايكروسوفت وسيتي جروبز على الفقراءَ في دولة بعد دولة بحثاً عن أرباح جديدة؟

هل ستُقرض المزيد من المال لمقامر مزمن؟

بالنسبة للنقّادِ، المقصود من "إجماع واشنطن" هو أَسر مجموعة سياساتِ المسؤوليةِ المالية، وتجارة التحرر "المَفرُوضة" على بلدانِ العالم الأقلّ تقدماً مقابل القروضِ والمساعدةِ الأجنبيةِ مِن المؤسساتِ الدوليةِ. إنّ البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، ومنظمة التجارة العالمية هي الأهداف الرئيسية للنقدِ مِن قِبل المحتجّين. *المشروطية* هي الذنب الشنيع جداً الذي ارتكبه صندوق النقد الدولي في عقول المحتجّين – ما يَعني أن صندوق النقد الدولي سَيَقطعُ القروض عن البلد ما لم تُلبي أهداف سياسية محدّدة مؤكّدة من ناحية العجز في الميزانيةِ، والتضّخم، والمخاوف الاقتصادية الكليَّة الأخرى. ولكن، وكما يشير باغواتي، عندما تَفْحصُ الحقائقَ الأساسية فيما يتعلّق بسبب معاناة البلدان الفقيرة مما تعانيه من الفقر، فإنك سَتَرى أنّه لا يوجد لغزَ على الإطلاق، السلطات السياسية في هذه البلاد تَرتكبُ سياسات اقتصادية عامّة لامبالية، ناهيك عن انتهاكات حقوق الإنسان المفزعة[25].

دعنا نتعمق الآن في بَعض نقاطِ المُنَاقَشَة المحدّدة. يُجادلُ نقّادَ العولمةِ بأنّ "إجماع واشنطن" يُؤدّي إلى تفاوت متزايد في الدخل في العالمِ، حيث أن الفجوة بين الدول الغنيةِ والدول الفقيرةِ تصبح أوسع،

"سباق إلى القاع" من ناحية السياسةِ البيئية، إذ أن الشركات الرأسمالية الكبرى تُريدُ الانتِقال إلى مناطقِ ذات تعليمات أقل تكلفة فيما يتعلق بالبيئة، وهكذا تَجلبُ ضرراً بيئياً إلى البلدانِ الأقلّ تقدماً بما أن هذه البلدانِ الأقلّ تقدماً مرغمة على إبقاء بيئتِهم التنظيميةِ صديقة للعملِ لكي تَجذبَ الاستثمار،

"سباق إلى القاع" من ناحية سياسةِ العمالة، حيث أن الشركات الرأسمالية الكبيرةِ تُريدُ الانتِقال إلى مناطق أقل تكلفة فيما يتعلق بتعليمات الأجور وموقع العمل.

في كُلّ حالة، على أية حال، يوح الدليل إلى أنّ العولمةِ تُنجزُ نظيرَ التأثيراتِ التي وُصِفَت في الحقيقة، وتؤدّي إلى رَفْع فقر العالمِ فوق الفقر البائس من خلال التكاملِ في السوقِ العالمي؛ تتحسن تلك النوعية البيئية في البلدانِ الأقلّ تقدماً في الحقيقة خلال الوقتِ عن طريق الزيادةِ في الثروةِ والتوفير الأكبر للتكنولوجيا التي تزودها العولمة؛ أي أن العُمّالِ في البلدانِ الأقلّ تقدماً أفضل حالاً من ناحية الدخلِ وظروف العَمَل مِما كان سابقاً.

قوَّة الرأي الشعبي

[2] لَيسَ غرضَنا في هذا الكتاب مُناقشَة الاعتمادِ المتبادل بين الحريةِ السياسيةِ والاقتصادية، ولكن يمكن للقارئَ المهتمّ أَنْ يَستشيرَ نصان كلاسيكيان كتبهما اقتصاديون استكشفوا هذا السؤال بتعمّق: إف أي هايك، الطريق إلى القنانةِ (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1944) وميلتن فريدمان، الرأسمالية والحرية (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1962). كم أن هناك مصدران متتبعان تجريبيان تلمّسا هذه المواضيع أيضاً – دليل الحريةِ الاقتصادية (معهد فرايزر)، ودليل الحريةِ الاقتصاديةِ (صحيفة الوول ستريت / هيريتج فاونداشن).

لكن إذا كان الأمر كذلك، لماذا ما زالت فكرة العولمة التي تؤذي فقراءَ العالم شعبية وواسعة الانتشار جداً؟ لكُلّ شخص الحقّ بأن يكون له رأيه الخاص، بالطبع، ويَبْدو أن لكُلّ شخص آراء قوية – مزايا ومساوئ – حول العولمةِ. نحن مُهتمّون بالتحليلِ الذي يَستخدمونَه لدَعم آرائهم. لدى العديد مِن الناس آراء قوية حول القضايا الاقتصاديةِ دون امتِلاك أيّ تدريب في الاقتصاد مطلقاً. تأتي دِراسَة علم الاقتصادِ – مثل اكتِساب أيّ سلعة نادرة – بتكلفة، وعلى ما يبدو فالعديد مِن الناسِ يَتصرّفونَ وكأنه لا يساوي التكلفة.

الآراء القوية ليست مثل الحجج الصحيحة

دعنا لا نَنْسى أنّ طريقةَ التفكير الاقتصاديةَ هي جزء من سلسلة طويلة مِن التفكير، النوع الذي يغدو العديد الناسِ متعبون منه قَبلَ أَن يَصِل إلى نتائجه. خذ بعين الاعتبار فقط كم عدد الفصول التي قَرأتها وحاولتَ فَهْمها قبل الوصول إلى قضية العولمة! تخيّل، بدلاً مِن ذلك، أننا بَدأنَا الكتابَ بمُنَاقَشَة قضايا هذا الفصل الساخنة. ببساطة، لن يَنفع. لكان توجب علينا أَنْ نَتراجعَ طول الطّريق عودة إلى جاك وجيِم يقايضان كرة سلة وقفاز بيسبولِ، وبعد ذلك نشْقُّ طريقَنا للأمام من خلال الفائدةِ المقارنةِ، والعرض والطلبِ، والمنافسة، والمالِ والأعمال المصرفيةِ، وهلم جرا. لقد قدّمنا بدلاً مِن ذلك كتل البناء الأساسيةَ، خلال الكثير من الفصولِ وعِدّة أسابيع، طوّرناها وطبّقناها أكثر حتى أصبحنا (كما نَتمنّى!) بارعينَ في التَفكير بشأن القضايا العالميةِ المعقّدةِ التي تَتخلّلُ الأخبارَ المسائية.

يُركّزُ الرأي الشعبيُ في أغلب الأحيان على النتائجِ الواضحةِ للسياسةِ العامّةِ. لكن الاقتصادَ الجيدَ ليس فقط حول النتائج الفورية والواضحة كليهما لأيّ سياسة عامّة؛ فهو يُحاولُ أيضاً أَنْ يُوضّحَ المدى الأطول والنتائجَ المخفية غير المقصودة في أغلب الأحيان التي تنتج. لِهذا عرّفنَا موضوعنا كدراسة الاختيارِ ونتائجِه غير المقصودة. نُؤكّدُ المخفي، وغير المرئي، وغير المتوقّع. يعطي تأكيدنا على النتائجِ غير المقصودة طريقةَ التفكير الاقتصادية حول المواضيع اليومية المعقدة خاصية "خارج الصندوقِ". وهو يَأْخذُ وقتاً وممارسة لإتْقانه. وهو يأتي في الحقيقة بتكلفة، كما يأخذ قدراً كبيراً مِن الصبرِ والفَهم من أجل الانخراط في الحجّةِ الاقتصاديةِ مَع غير الاقتصاديين من الناس، أَو رفض الاقتصاد كـ "نظرية مجرّدة".

تكلفة أن تكون اقتصادياً جيداً

عُدْ إلى القضية المتداولة. لا يشك أحد، بما في ذلك الاقتصاديين، بأن العولمة تحويلية، ولذلك تُمزِّق بَعْض طرقِ الحياة التقليدية منفصلة في تحرّكِها نحو التكاملِ العالمي. لكن نمطَ التبادلِ والإنتاجِ الذي يَظْهر في أعقاب "هذا الدمارِ المبدعِ" أكثر ظهوراً من التحسن غير المشار إليه في النظام السابقِ الذي وُجدَ. يَجِبُ أن نتذكر دائماً بأنّ الزياداتِ في الدخلِ الحقيقي للناس لَيسَت وظيفة النقود. تَنْتجُ الزياداتُ في الدخلِ الحقيقي مِن الزياداتِ في معدلِ الإنتاجِ الحقيقي فقط. ينتج ارتفاع معدل الإنتاج الحقيقي عن إحدى ثلاثة مصادر: (1) التحسينات في مهارةِ العملِ، و(2) الزيادة في المعرفةِ التقنيةِ، و(3) التحسينات في منظمةِ الشؤون الاقتصادية. تَجْلبُ العولمةُ العوامل الثلاثة كلها مِن العالمِ الأكثر تقدُّماً إلى العالمِ الأقلّ تقدماً، وبذلك تزوّدُ القوَّةَ التحويلية لرَفْع ملايين الناسِ مِن الفقر، ومن طرقِ الحياة التي تقدّر لإبْقاء الناسِ في الفقر.

قوَّة المصالحِ الخاصّةِ

أن تمر هذه الرسالةِ الأساسيةِ لطريقةِ التفكير الاقتصاديةِ بفترة عصيبة للمرور هو اتّهام للمهاراتِ الاتصالية للاقتصاديين منذ آدم سميث، وقوّة سفسطةِ المصالحِ الخاصّة. إنها قوَّةُ المصالحِ الخاصّةِ، كما وضّحنَا في الفصلِ 13 والفصلِ 18، التي تؤدّي إلى نزاع بين السياسةِ الاقتصاديةِ الجيدةِ والقراراتِ السياسيةِ الجيدةِ. تميل السياسة، كما جادلنَا، لأن تُظهِر قصر نظر وتحيز المنافع المركزةِ في اتّخاذ القراراتِ، ويُثار هذا التحيّز لدرجة أكبر في الحكوماتِ غيرِ الديمقراطية التي لَيست آمنة في أفقِ وقتِها مِن القانون[26]. إذا كان حاكم ما آمناً نسبياً في موقعِه (ومثال على ذلك: فرص حدوث انقلاب عسكري منخفضة)، فسيكون هناك ميل قوي لذلك الحاكمِ لتَبنّي "مصالح شاملة" – وهذا يَعْني بأنّه سَيَتبنّى سياسات اقتصادية تُوَلّدُ نمواً اقتصادياً طويل المدى، بدلاً مِن مجرّد اتّباع "مصلحته الضيّقة" عن طريق متابعة السياسات قصيرة الأجلِ التي تزِيدُ فقط ثروتَه الخاصةَ وقوَّتَه.

خلاف المصادر الراحلة: مجموعة البايتات الصوتية مقابل التحليل

ستكون التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي موضوعَ الفصلِ القادم، لذلك فنحن لا نُريدُ أن نستعجل قدماً للأمام، لكن النقطةَ المهمةَ لمُناقشتِنا الحاليةِ هي أنّ التفكير الاقتصادي الأساسي سَيَقُودُنا للتشكيك بأيّ تفسير للتناقضِ بين الدول الغنية والفقيرةِ كنتيجة لتَوَسُّع فرصِ التجارةِ التطوعيةِ بين الناسِ. التجارة التطوعية مفيدة بشكل متبادل، بغض النظر عن ما إذا كانت بين هاري وسام متضمنة بطاقات بيسبول مجدداً في الحيِّ، أَو بين جو والسّيد سميث في مخزنِ البقالة، أَو بين السّيدةِ سميث في فرجينيا التي تَشتري أثاثاً باعه السّيدِ جونز في كارولاينا الشّمالية، أَو بين السّيدِ جونز الذي يشتري البدلات الراقية مِن المنتجين في إيطاليا، والنبيذ مِن المنتجين في فرنسا. وما هو حقيقي بالنسبة لبطاقاتِ البيسبول، والأثاث، والبدلات، والنبيذ، حقيقي أيضاً فيما يخص شراء الخدمات العمالية – لتكن على أرضية مصنعٍ في أمريكا اللاتينية، أَو مِن أخصّائي أشعّة في الهند.
في شهادة أمام الكونجرس، في 10 فبراير/ شباط 2004، قدّم جريجوري مانكيو، أستاذ الاقتصاد في هارفارد ورئيس مجلسِ البيت الأبيض لمُستشارين الاقتصاديين، هذه الحجّةِ الأساسيةِ أثناء النِقاشِ الساخنِ حول "المصادر الراحلة". إنّ نمطَ التجارةِ الذي نَشهدُه كنتيجة للعولمةِ هو فقط توضيح آخر لمكاسب التجارةِ التي كنّا نَتحدّثُ عنها في كافة أنحاء هذا الكتابِ:

تُوصل الأنواعُ الجديدةُ للتجارةِ منافعَ جديدةَ للمستهلكين والشركاتِ في الاقتصادياتِ المفتوحةِ. يقدم الطلب الدولي المُتزايد على سلعِ مثل الأفلام، والمواد الصيدلانية، والتسجيلات؛ فرصاً جديدة للمصدّرين الأمريكيينِ. تزود التجارة المزهرة في الخدمات مخرجاً مهماً للخبرةِ الأمريكيةِ في القطاعاتِ مثل الأعمال المصرفيةِ، والهندسة، والتعليم العالي. جعلت القدرة على شِراء سلع وخدمات أقل غلاء

---

[3] مانكور أولسون (1932–1998) هو العالمُ الذي استكشفَ أكثر من أي اقتصادي مُعاصر آخر أَو عالم سياسي تأثير أفق الوقت على صُنع السياسيين للسياسة الاقتصادية (الديمقراطية وغير الديمقراطية)، وكيف أثّرت على سياساتِ التنمية الاقتصاديةِ. انظر، على سبيل المثال، في "القوَّة والازدهار" (نيويورك: بيسك بوكس، 2000).

مِن المنتجين الجدد الميزانيات البيتية تندفع أماماً، بينما قدرة الشركاتِ على تَوزيع إنتاجِهم حول العالمِ قلّلت التكاليف، وبالتالي قلّلت الأسعار على المستهلكين. إنّ المنافعَ مِنْ الأشكالِ الجديدةِ مِن التجارةِ، مثلما هي في الخدماتِ، ليست مختلفة عن المنافعِ مِن التجارةِ التقليديةِ في السلعِ. المصادر الراحلة للخدماتِ المحترفة هي مثال بارز على نوع جديد مِن التجارةِ. إنّ مكاسب التجارةِ التي تَحْدثُ على الإنترنتِ أَو خطوطِ الهواتف لا تختلف عن مكاسبِ التجارةِ في السلعِ الطبيعيةِ المنقولة بالسفينةِ أَو الطائرةِ. عندما تُنتج سلعة أَو خدمة بتكلفةِ أقل في بلد آخر، يكون من المنطقي استيرادها بدلاً مِن إنتاجها محلياً. ويسمح هذا للولايات المتّحدةِ تَكريس مصادرِها إلى الأغراضِ الأكثرِ إنتاجاً.

يَحْصلُ مانكو بالتأكيد على علامة "أ" في التحليلِ الاقتصادي. على أية حال، لقد تعرض للوم في أخبار أجهزة الإعلام ومِن قِبل السياسيين على كلا يسار ويمين دفاعِه الصريحِ عن الأسواقِ. اقتُبسَ قول السناتور السابق زعيم الأقليَّة توم داشيل "إذا كان هذا هو موقف الإدارةَ، فأعتقد أنهم يَدِينونَ باعتذار إلى كُلّ عامل في أمريكا".

يجب أن نَكون حذرين بشأن المبالغةِ السياسيةِ المتَضمّنة. عدد الوظائف المفقودة بسبب المصادر الراحلة في الاقتصاد الأمريكي صغير مقَارنة بحجمِ الاقتصاد الأمريكي. حتى مع تحرك الوظائف عبر البحار، بما في ذلك الوظائفِ ذات الياقة البيضاءِ في مثل هذه الحقولِ كالخدمات المالية وتقنية معلومات، فإن ذلك يَعني أنّ المصادرِ النادرةِ قد تحولت إلى اتّجاه أكثر إنتاجية. يعمل قانونَ الفائدةِ المقارنة سواء تاجرنا بالسلع والخدماتَ عبر الحدودِ برّاً، أو بَحراً، أو جواً أَو بالإنترنتِ. سيميل خَلْق الوظائفِ في الخارج إلى خَلْق وظائف مختلفة وظهورِ دخول أعلى في الولايات المتّحدةِ. باختصار، التجارة بين الدول لعبة يقينية. سواء أدركنا المكاسبَ مِن التجارةِ التي تَتواجدُ بين الدول، أَو سواء اتبعنا سياسات مِن الحمايةِ وبالتالي نَتخلّى عن تلك المكاسبِ مِن التجارة، فهو اختيار تقرّره السياسات العامّة التي تَبنّاها القادة السياسيون.

اللا شعبية: تكلفة أخرى لكونك اقتصادي جيد

إنّ دور الاقتصاديين في هذه العملية السياسية هي قول الحقيقة كأفضل ما يرونها ولا يقلقون حول مستساغيتها السياسية أو ملاءمتها ضمن مناخ معطى من الرأي السياسي الشعبي. الاقتصاديون من آدم سميث إلى جريجوري مانكو عملوا هذا بالضبط فقط حتي يتم تجاهل نصيحتهم باسم الذريعة السياسية. لتكون كما هي، النزعة الإنسانية للمقايضة والتبادل كبيرة جداً، حيث أنه بالرغم من أنّ الحماية منتشرة في كافة أنحاء العالم الديمقراطي، إلا أن قوة الفرصة الاقتصادية العالمية متينة جداً بحيث أن ثروة تلك الدول (وشعبهم) التي تتابع التجارة الحرّة دليل واضح في سجل التاريخ الاقتصادي. كما وضعها ميلتن فريدمان: "البحث واضح حيث أن تحرير الناس اقتصادياً يطلق عنان الدافع الفردي والمبادرة الفردية ويضع الدولة على الطريق إلى النمو الاقتصادي. تباعاً، الرخاء الاقتصادي والاستقلال عن الحكومة يروّجان للحريّة المدنية والسياسية."

من الواضح أنه لا يوافق كُلّ شخص على ذلك. الأكثرية لم تنظر إلى البحثِ. ، وبالطبع، لا تتحدث البيانات عن نفسها. يُطلب من طريقة التفكير الاقتصاديةَ توضيح علاقات السبب والتأثير التي وراء البيانات. في الفصلِ القادمِ، سَنُواصلُ استِكشاف الاقتصاد العالمي، وأسباب النمو الاقتصادي والوهن بين الدول.

نظرة سريعة

يجب أن تساوي الأرصدة الدائنة الكليّة في ميزان المدفوعات الدولية لدولة دائماً مجموعَ مديونياتِها بالضبط؛ يَعْكسُ أيّ تناقض الأخطاء في حفظ السجل.

إذا أراد الأجانب أَنْ يَستثمروا أكثر في المجموعِ في الولايات المتّحدةِ مِما يريد الأمريكيون الاستِثمار في البلدانِ الأجنبيةِ، فيجب أن تستورد الولايات المتّحدة بضاعة وخدمات أكثر مما تصدر لكي تجَعل ذلك ممكناً. يُشيرُ اختلال التوازن في ميزان المدفوعاتُ ضمناً إلى أنَّ الأرشدة الدائنة المقصودة والمديونيات المقصودة (مقصودة مِن قِبل من؟) لا تتساويان. التَصريح أن ميزان المدفوعات

في عجز هو الإشارة ضمناً إلى أنَّ بَعض الموادِ الدائنة كَانت غير مقصودة، أَو لا يُمكن توقّع استِمرارها، أَو مَا كَان يَجِبُ أَن يُسمح لها بالحدوث. إنّ الزعم باختلال التوازن في ميزان المدفوعات هو بالتالي حكم سياسة معقّد متَنكّر كبيان بسيط لحقيقة واضحة.

أسعار الصرف الأجنبي هي الأسعار التي تَربطُ مجموعات الأسعار النسبية التي تتواجدُ في الدول بعملات منفصلة. تعكس أسعار الصرف بين العملاتِ الوطنية قوى العرض والطلبِ، الموَجَّهة، تباعاً، بالقوة الشرائيةِ المحليةِ النسبيةِ للعملاتِ، خصوصاً فيما يتعلق بالسلعِ المُتَاجَرةِ عالمياً، معدّلة بالتوقّعاتِ فيما يتعلق بالقيمة المستقبلية للاحتفاظ بالعملاتِ المُختَلِفة أَو الأصول القابلة للتبادلِ بهذه العملات.

يمكن لأسعار الصرف أَنْ تُوضَعَ بشكل اعتباطي فقط بواسطة الحكوماتِ القادرة على فَرض منعِ اعتباطي على التبادلِ الدوليِ للبضاعةِ، والخدمات، والأصول المالية.

تُروّجُ أسعار الصرف الثابتة التجارة، وهكذا تَخْلقُ ثروةً بتَخفيض الريبة. لكن أسعار الصرف الثابتة بين العملات تَفترضُ سياسات اقتصادية داخلية متوافقة. الدولة التي تُحاولُ "شبك" سعرِ صرفها بعملةٍ أخرى في الوقت الذي تتابع فيه سياسات نقدية وضريبية تجعل عملتَها تساوي أقل، وأقل تناسباً مع العملة الأخرى تدريجياً، تُواجه مشكلة. سيتوجب خفض قيمة عملتها في النهاية، لأنها سَتستنزف تداول النقد الأجنبي الذي تستعمله لإبْقاء "الشبك".

تم إيجاد "الأزمة الآسيوية" 1997–1998 بتصميمِ الحكوماتِ على دَعم أسعارِ تبادل لا يمكن ثباتها، وأُرسلَت بالخوفِ من أنَّ الدول النامية الأخرى قد تُضطر قريباً أيضاً إلى أَن تتركَ عملاتها تُخفّض.

في عالم من السياسات الاقتصادية الداخليةِ غير المنسّقةِ، قد تُنتجُ أسعار الصرف المتغيرة ريبةً أقل وتجارة أكثر مما تفعله أسعار الصرف الثابتة، التي تتراجع كثيراً في الممارسة. تَسْمحُ أسعار الصرف المتغيرة بحرية سياسية أكبر للحكومات، للأفضل أَو الأسوأ. لن تنجح محاولة الدول الأوروبيةِ تحقيق فوائد أسعار الصرف الثابت من خلال تبني عملة مشتركة، اليورو، مالم تكن حكومات تلك الدول مستعدة لتَسليم بعض الحرية التي تتمتّع بها الآن لمُتَابَعَة سياسات محلية متباعدة.

تهمل أكثرية الحججِ لمصلحة القيودِ على التجارة الدولية المبدأ الأساسيَ لفائدةِ المقارنةِ، المبدأ الذي لم يعمل بشكل حسن في منطقةِ التجارةِ الدوليةِ ضدّ مجموعاتِ المنتجِ المُنظَّمةِ بشكل جيد التي تَستغلُّ الجهل العام والمشاعر القومية. إنّ النِقاشَ حول العولمة هو حقاً دورة أخرى في هذا النِقاشِ القديمِ بين مبادئِ التجارةِ الحرة مقابل المصالح المُنظَّمة للحماية. عندما نَنْظرُ بعمق إلى الأمر، يُمْكِننا أَن نَرى أنّ العولمة هي فقط توضيح آخر للمكاسبِ المفيدة بشكل متبادل مِن التجارةِ بين الناس.

أسئلة للمُناقشة

لنفترض أنك أَسّست نظامَ محاسبة لمُتَابَعَة "ميزانِ مدفوعاتكَ" الشخصيِ مع شركائك التجاريون (أي: كُلّ شخص آخر).

إذا "استوردت" جهاز تلفاز جديد، فيجِب أَن "تُصدّر" شيئاً آخر لدَفع ثمنه. ما الذي "صدّرته" إذا دَفعت نقداً إلى المخزنِ الذي اشتريت منه الجهاز؟ وإذا تاجرت بجهازك القديم ودفعت الفرق نقداً؟ وإذا كتبت شيكاً لتغطية الشراء؟ وإذا وضعت الشراء على بطاقة اعتماد مصرفي؟ وإذا وَعدتَ صاحبَ المخزن ببساطة بأن تدفع له عندما تَحْصلُ على بعض المالِ هذا الصيفِ؟

هَل يُحتملُ أَن يكون لديك عجز أَو فائض في ميزان المدفوعات؟

كَيْفَ ستُعالجُ الصفقةَ إذا أعطاك عمّكَ ميلتي الجهاز كهدية لعيد ميلادك؟

إذا وَضعت الكثير مِن المشترياتِ الكبيرةِ على بطاقةِ اعتمادكِ المصرفي على مدى عِدّة شهور، بينما تدفع الحد الأدنى فقط على الحساب، هَل تدير عجزاً من أيّ نوع؟ لماذا لا يكون صحيحاً دَعوته بالعجز في ميزانِ مدفوعاتكَ؟ ماذا سَيَحْدثُ لمَنْع هذا العجزِ من الاستِمرار بشكل غير محدد؟

يرسل أمريكي 100 دولار على شكل خمسة ورقة عشرينات كهدية إلى قريب في فينا. يُعتبر هذا العمل ديناً في ميزانِ المدفوعات الأمريكي. إنّ مادةَ الدائن المُوَازنة هي زيادةُ في الاستثمار الأجنبي في الولايات المتّحدةِ عندما يكتسب القريب الفييني 100 دولار مِن العملةِ الأمريكيةِ. أين تظهر مادة الدائن المُوَازَنَة عندما تتجلى الأحداث التالية؟

يستبدل القريب النمساوي الدولارات بالشلناتِ في مصرف فينا. يَحْملُ المصرفُ الدولاراتَ، لأن لَديه زبائن يُريدُون بشكل متكرر أَن يَشتروا الدولارات بالشلناتِ.

يَبِيعُ مصرف فينا الدولارات إلى المصرفِ المركزيِ النمساويِ كبديل للشلناتِ.

يعطي المصرف المركزي النمساوي الدولارات إلى المصرفِ المركزيِ الألمانيِ كبديل للشلناتِ التي كان المصرفِ المركزيِ الألماني يَحْملُها.

يَبِيعُ المصرف المركزي الألماني الدولارات إلى شركة فولكس فاجن كبديل للماركات.

تعطي شركة فولكس فاجن الدولارات كمال نفقةِ إلى مدير شركةِ تنفيذي يذهب في رحلة عملِ إلى بينسلفانيا. يَصْرفُهم في فندق في سكارنتون.

إذا بَقيت الدولارات بشكل دائم في أوروبا، هَل يدل ذلك على أنّ الولايات المتّحدة لديها عجز في ميزان مدفوعاتها الدولية؟

هَل اختلالِ توازن سعر شيء يُمكِنُنا ملاحظته؟ ما الذي ستَبْحثُ عنه في كُلّ مِنْ الحالاتِ التاليةِ لتقرر ما إذا كانت الحالة في الحقيقة حالة اختلالِ توازن؟

تحافظ الحكومة زعماً على سعر النفط في الأسفل تحت مستوى موازنته.

يُصرّحُ شخص ما بأنّ السعرَ الحاليَ للحنطةِ لَيسَ سعرَ موازنةِ، لأنّه في الحقيقة "عال جداً".

قيل أن الميزان التجاري الأمريكي في اختلالِ توازن لأن مستورداتنا مِن البضاعةِ والخدماتِ تَتجاوز صادراتنا بانتظام.

هَل من الأفضل لبلد أن تصدّر بضاعة وخدمات أكثر مما تستورد أَو أن تستورد أكثر مِما تصدّر؟ إذا كنت في شَكّ، اسأل نفس السؤالِ حول عائلة واحدة، مثلك أنت. ما هو الأفضلُ لَك: فائض أَم عجز في تَصديرك واستيرادك الشخصي للسلع والخدماتِ؟

ما هي نتائج استثمار صاف ثقيل للأجانب في الولايات المتّحدة؟

هَل يعني ذلك أن الأجانب حصلوا على السيطرةِ على اقتصادِنا؟

ما هي الفائدة التي تتلقاها الولايات المتّحدة من استثمار صافٍ للأجانب؟

إذا استثمر الأجانب في الأرضِ الزراعيةِ الأمريكيةِ، فهَل يَكتسبونَ القوَّةَ للسَيْطَرَةِ على تزويد غذائِنا؟

إذا اشتري الأجانب أسهماً في الشركاتِ الأمريكيةِ، هَل يَكتسبونَ القوَّةَ لاستِعمال هذه الشركاتِ بطرق تَجري عكس المصالح الأمنية للولايات المتّحدةِ؟

إذا اشتري الأجانب مصلحة مسيطرة في شركة أمريكية، هَل يَكتسبونَ القوَّةَ لاستِعمال أصولَ هذه الشركةِ بطرق تَجري عكس المصالح الأمنيةِ للولايات المتّحدةِ؟

مَن الذي يَستفيدُ ومَن الذي يخسر إذا بدأ المواطنون الأجانب بشِراء كميات كبيرة مِن أراضي الزراعة الأساسية في وسط الغرب؟

مَن يُريدُ رُؤية أسعارِ مثل هذه الأرضِ تُرفع ومَن لا يريد ذلك؟

لماذا كان الأجانب متلهّفين جداً للاستِثمار في الولايات المتّحدةِ خلال السَنَوات الـ30 الماضية، أَو قريباً من ذلك، بدلاً مِن بلادهم الخاصةِ، حتى لو كانت بلادهم الخاصة تعاني نَقصاً في رأس المال؟

ستدّعي الشركات الكندية التي تُحاولُ جَذب السيّاحِ مِن الولايات المتّحدة أحياناً في إعلانها أنه بإمكان السيّاحِ الأمريكيين أَن يَستفيدوا من السعر المنخفضِ للدولارِ الكندي.

هَل يشتري الدولار الأمريكي يشتري سلعاً أكثرَ في كندا عندما يَتبادلُ الدولارَ الكنديَ الواحد بـ 75 سنت أمريكي، مما يكون يَتبادلُ الدولارَ الكندي الواحد بدولار أمريكي واحد؟

إذا كان سعر صرف دولارِ كنديٍ واحد بـ 75 سنت أمريكي يَعْكسُ تعادل قوى شرائية، كَم يَجِبُ أَن يتوقع الأمريكيون دَفعه، بالدولاراتِ الكنديةِ، لغرفة فندق الذي قد تكلّفُ 90 دولاراً في الولايات المتّحدةِ؟ لماذا يُمْكِن أَن تكلف غُرَف فندقِ إلى حدٍّ كبير أكثر أو أقل مِن هذا حتى لو كان سعر الصرف يَعْكس تعادل قوى شرائية؟

افترض بأنّك بائع كندي من نوع ما، وأنك مهتمّ بجمع أكبر قدر ممكن من المال مِن التجارةِ السياحيةِ. هل سيدفع لك وَضْع هذه الإشارةِ على نافذةِ دكانِكِ: "تتبادل الدولارات الأمريكية بـ 1.50 دولار كندي على كُلّ المشتريات"؟

حافظت المكسيك لعدّة سَنَوات قبل منتصف السبعيناتِ، على سعر البيزو بـ 8 سنتات أمريكية.

هَل كان ممكناً للمكسيك أن تَنجحَ في عمل هذا إذا كانت نسبة التضّخمِ المكسيكية أسرع أَو أبطأ بكثير مِن نسبة التضّخمِ الأمريكيةِ أثناء هذه السَنَواتِ؟

مِن عام 1963 إلى عام 1972، توسط معدل التضخم في المكسيك 5 بالمائة بالسّنة؛ أما في الولايات المتّحدةِ، في نفس الفترةِ، فقد توسطت نسبة التضّخم حوالي 4 بالمائة. مِن عام 1972 إلى عام 1975، على أية حال، سارت نسبة التضّخمِ الأمريكية بمعدّل 8 بالمائة، بينما قفزت النسبة في المكسيك إلى 17 بالمائة. هَلْ كَانَ ممكناً بأي حال أن تبقي الحكومة المكسيكية على السنتات الـ8 لكلّ سعرِ صرف بيزو بعد عام 1975؟

بعد سلسلة من الانخفاضات، ابتداء بعام 1976، تركت الحكومة المكسيكية عام 1982 كُلّ محاولات تثبيت سعرِ الصرف بين البيزوات والدولارات. كان عرض البيزوات ينمو خلال هذه الفترةِ بنِسَب سنوية على مقربة مِن 30 بالمائة. هَبطَ البيزو بشكل حادّ عندما تُرِك الربط. بعد بِضعَة شهور، وَجدَ الأمريكيون السلعَ المكسيكيةَ رخيصة جداً. لماذا أصبحت السلع المكسيكية صفقات رئيسية للأمريكيين عام 1987، لِماذا لَم تستمر أسعار الصفقةِ لفترة طويلة جداً؟

قال الكثيرون أنه كان هناك مبالغة في قيمة الينّ الياباني نسبة إلى الدولارِ عام 1995 عندما كان الدولار الواحد يصرف بأقلِ مِن 100 ينٍّ.

ماذا يكون عادة في عقل الناس عندما يَقُولون أنّه تمت المبالغة في قيمة عملة ما؟

إذا اعتقد بَعْض الناس أن الينَّ يساوي أقل مِن السعرِ الذي يطلبه حالياً في أسواق النقد الأجنبي، فكَيْف يمكن لهؤلاء الناسِ أن يَربحوا مِنْ هذه المعرفةِ؟ ماذا سَيَحْدثُ لهم إذا ظهر أنهم كانوا مخطئين؟

ما هو اختبار ما إذا كانوا محقين أَم مخطئين؟ أين نَبحث لاكتِشاف القيمة الحقيقيةِ لعملة ما نسبة إلى أخرى؟

كان بَعْض الشعبِ الياباني بارزين بين أولئك الشاكين عام 1995 بأنّ الينَّ كَانَ قَدْ أَصْبَحَ مبالغاً في قيمته.

لماذا قد يعبّر أي شخص يَعِيشُ في اليابان عن حزن للينّ "القوي"؟

أَيّ من الشعب الياباني سَيَكُونُ سعيداً جداً في الحقيقة لإيجاد أن الينِّ "مبالغ في قيمته"؟

اشتكى بعض الأمريكيين عام 1985، عندما كان الدولار يَتبادلُ بأكثر مِن 235 ينّ، بأنّ الدولارَ كَانَ مبالغ في قيمته. بعد سنة من ذلك، اشترى الدولارُ أقل مِن 170 ينٍّ. هل تُوافقُ، على أساس هذه البياناتِ، أن الدولار حقاً كَان مبالغاً في قيمته عام 1985؟

كيف عمل التغيير الموصوف في السؤالِ السَابِق، مِن 235 ينٍّ لكلّ دولارِ إلى 170، على التأثير على كُلّ من المجموعات التالية؟

أمريكيون مهتمّون بشراء سياراتِ يابانيةِ

أمريكيون مهتمون بشراء سيارات مصنوعة في الولايات المتحدة

منتجو سيارات أمريكية وموظفوهم

أمريكين يُخطّطونَ السفر إلى اليابان

أمريكيون يديرون أعمالاً تجارية تُموّنُ على نطاق واسع السيّاح اليابانيينِ

شركات أمريكية تُصدّرُ على نطاق واسع إلى اليابان

شركات أمريكية تَصْنعُ موادَ بمكوّنات صُنِعَت في اليابان

شركات أمريكية تلائم الوصفَين السَابِقين كليهما

تحت نظام لمعدلات تبادل ثابت بصدق، يجب أن تواجه كُلّ أمة تقريباً نفس معدلِ التضخم كالآخرين.
لماذا يكون الأمر هكذا؟
كَيْفَ تستطيع دولة مصمّمة على امتِلاك كلا من معدل تضّخم منخفض وسعر صرف ثابت بين عملتها وعملات الدول الأخرالاستمرار بإنْجاز هذين الهدفين إذا اختارت الدول الأخرى نِسَبَ تضّخم عاليةِ؟
"تحرر أسعار الصرف المتغيرة الدولة لمُتَابَعَة السياساتِ المحليةِ التي تُفضّلُها". هَل ذلك صحيح؟ هَل يُفضّل أن تكون الحكومات قادرةً على متابعة أي سياسات نقدية وضريبية تتمنّاها، خالية من أيّ قيود قَد يفرضُها نظام التبادل الدولي؟ مِن أي وجهة نظر يمكن أن تكون مثل هذه "الحريةِ" مكروهة إلى حدٍ كبير؟
ما وجه الاختلاف بين أسعار الصرف حرة التَقَلُّب استدجابة لظروف العرض والطلبِ وأسعار الصرف الثابتة ولكن المعدّلة بشكل دوري بموجب الظروف المتغيرة للعرض والطلبِ؟
عرضت القيود التي أصدرتها حكومة إيطاليا والمسمّاة بالليرةِ على المشترين لمدة طويلة سعر فائدة أعلى جوهرياً مِن القيودِ التي أصدرتها حكومة ألمانيا (أَو ألمانيا الغربية قبل التوحيدِ) والمسمّاة بالماركات الألمانية. عام 1993، على سبيل المثال، عندما كانت القيود الألمانية تُقدم حوالي 7 بالمائة فائدة بالسّنة، كان المحصول على القيود الإيطالية حوالي 14 بالمائة.
إلى ماذا يوحِ ذلك حول معدلات التضخم التي يتوقعها المستثمرون في ألمانيا وإيطاليا؟
بعد 1 يناير/ كانون الثاني 1999، تاريخ تبني اليورو، يجب تسديد دُفعات الفائدة والتسديد على قيود كلا البلدينِ باليورو. كَيْفَ تَتوقّعُ أن يكون قد أثر هذا على محاصيلِ السند الحكومي الإيطاليةِ والألمانيةِ عام 1998، السَنَة السابقة لتبني اليورو؟ (تلميح: كان متوقّعاً لأغلب الدَّين الحكومي البارزِ لكلا البلدينِ عام 1998 النُضُوج بعد 1 يناير /كانون الثاني 1999).
ما حَدثَ في الحقيقة هو أن المحاصيلِ على القيود الألمانيةِ والإيطاليةِ تَلاقتْ بثبات مِن 1995 فصاعداً، وفي عام 1998 كَانتْ حوالي 5 بالمائة لكلا البلدينِ. إذا كان اليورو سيفشل بسرعة كعملة مشتركة بين الأممِ الموقّعة، فيجب تعويض هذه السندات الحكومية ثانيةً بالليرةِ والمارك. بماذا تخبرك نسبة الـ5 بالمائة المشتركة عن توقّعاتِ المستثمرين فيما يتعلق بنجاح اليورو؟
أشار الهامش 2 في الفصلِ 16 إلى أن تأمين الودائع المصرفيةِ الحكوميِ يُزيلُ حافز المودعين لفَحْص صلابةِ البنوكِ أَو مؤسسات المدّخراتِ والإقراض التي يأتمن فيها المودعون أموالهم. كيف يمكن لوجود صندوق النقد الدولي أنْ يُساهمَ في الأزمةِ الآسيويةِ عام 1997 كما وُصفت في هذا الفصلِ؟
لماذا لا يمكن لبلد واحد أَن يمتلك فائدة مقارنة على بلد آخر في إنتاجِ كُلّ شيء إذا كان البلد الأول يمتلك مصادر طبيعية ممتازة، ومخزون رأس مال ضخم، وقوة عمالة ماهرة جداً، وتقنيون ومدراء مبدعون، بينما البلد الثاني فقير في كُلّ المجالات الأربعة؟
كَيفَ تساعد نظرية الراكبين المجانيين على تَوضيح التأثيرِ التشريعيِ الأعظمِ عموماً للمنتجين مِنها للمستهلكين؟
توقعت التخمينات المنشورة عام 1972 أن الكونكورد إس إس تي، الطائرة التجارية الفرنسية والبريطانية الأسرع من الصوت، لن تعيدَ دفع تكاليف تطويرِها، وأن تَخلق مشاكل بيئية، وأن لا تُولّدَ دخلاً إضافياً كافياً لتَغْطية التكاليفِ المرتبطةِ بشركاتِ الطيران التي اشترتها. كَانت هذه جوهرياً الاعتراضات التي أدّت إلى إلغاء الحكومة في السبعينات تمويل طائرة تجارية أسرع من الصوت أمريكية. كان النقاش المعاكس في كلا الحالتين بأَنَّ هذه الطائراتِ ستقدّم العديد مِن الوظائفِ الإضافيةِ، وستساعدُ ميزانَ المدفوعات، وستمنعُ البلدان الأخرى من كَسب فائدة. كَيْفَ تُقيّمُ هذه المجادلات المعاكسة؟
سيوافق كُلّ شخص على أنَّ بَعْض السياسات التي قد تخْلقُ وظائفَ أكثرَ للأمريكيين لَيست مع هذا في المصلحة الوطنيةِ. على سبيل المثال، لا أحد يَوصي ببناء طرق سريعة دون استعمال المكائن الثقيلةِ، بالرغم من أنَّ المزيد مِن الوظائف سَتُخْلَقُ إذا بُنيَت الطرق السريعة كليَّاً بالأدوات اليدويةِ. متى تستخدم حجّة خلق الأعمال في الحقيقة؟ هَلْ هناك أيّ ظروف تكون فيها حجّة يمكن الدفاع عنها؟

20 ترويج النمو الاقتصادي

يَحيا غالبية الناس في العالمِ اليوم بشكل مستمر في فقر أسوأ بكثير مِنْ أيّ شيء واجهه سكان ما تُسمّى بالبلدان "المتطورة" حتى في قاع فترات الركود الاقتصادي. في الواقع، إن الحقيقة الأكثر تأثيراً عن النظم الاقتصادية في العالم اليوم هي إلى أي درجة يعمل بعضها أفضل من الآخرين. بالرغم من أنه لا يوجد هناك مقياس مقبول عموماً يمكننا به أن نقارن بشكل واضح وغير غامض أداء النظم الاقتصادية المختلفة لكي نُقرّرَ ما إذا كانت كندا تعملُ أفضل مِن الولايات المتّحدةِ، أو النرويج أفضل مِن السويد، أَو سويسرا أفضل مِن أيّ منهم. نحن لَسنا بِحاجةٍ إلى أيّ إجراءات متطوّرة مِن الأداءِ لمعرفة أن اقتصاد كُلّ مِن البلدانِ المذكورةِ يعمل أفضل بكثير من النظم الاقتصادية لأثيوبيا، أو ألبانيا، أو بنغلادش، أَو عشرات الأمم الفقيرة الأخرى في العالم اليوم. النظام الاقتصادي نظام اجتماعي يتعاون الناس من خلاله في خَلق واستعمال المصادرِ لإرْضاء حاجاتِ أحدهما الآخرِ. لماذا تنجز بَعض الأنظمةِ أكثر بكثير مِن الأخرى؟ ذلك هو موضوعُ هذا الفصلِ. تبدأ بَعْض الأممِ، بالطبع، بمصادر طبيعية أقل من الآخرين. لكن اختلافات الهبةِ الطبيعيةِ لا تَستطيعُ البدْء بتَوضيح الاختلافاتِ الهائلةِ في الثروةِ والرفاهيةِ بين سنغافورةِ الغنية والهند الفقيرة، أَو بين سويسرا الغنية ونيجيريا الفقيرة. كم لا يُمْكِنُ لنِسَب السكانِ للأرض تَوضيح كُلّ أَو حتى أغلب الاختلافاتِ المُلاحَظةِ بين ثروةِ بَعْض الأممِ وفقر الآخرين. تَدْعمُ الـ 37,000 كيلومتراً مربّعاً في هولندا 16 مليون شخص بشكل سخي أكثر بكثير مما تدعم الـ 45,000 كيلومتراً مربعاً في أستونيا عُشر ذلك العدد، دون الحاجة إلى ذكر حقيقة أنّ شعب هولندا أوجد جزءاً كبيراً مِن الأرضِ التي يَعِيشون عليها.

من الغنـي، ومَن الفقير؟

ينشر البنك الدّولي للإنشاء والتّعمير، المعروف أكثر بالبنك الدولي، بانتظام تقرير التطويرِ العالميِ الذي يحاول فيه تَلخيص أداء النظام الاقتصادي لكل بلد. يُقسّمُ البلاد إلى اقتصاد مرتفع الدخل، ومتوسط الدخل، ومتدنّي الدخل.

الاقتصاديات مرتفعة الدخل هي تلك التي تخص الولايات المتّحدةِ وكندا، وأمم أوروبا الغربية، وإسرائيل، واليابان، وكوريا الجنوبية، وأستراليا، ونيوزيلندا، وسنغافورة، وحفنة من الأممِ الصغيرةِ التي أصبحت غنيةً ببيع النفطِ، مثل بروني، والكويت، وقطر، والإمارات العربية المتحدة. والقليل من الدول الصغيرة جداً التي تتبع أو كانت حتى فترة قريبة تبعيات لأمم أكبر وأغنى: غينيا الفرنسية، وجزر الأنتيل الهولندية، وجوام، على سبيل المثال.

وهناك بلدان أكثر بكثير صنّفها البنك الدولي كمتدنية الدخل، التي تولّدُ اقتصادياتها سنوياً أقل مِن 1,000 دولار أمريكي حالي مِن الدخلِ لكُلّ مقيم. وهي تتضمّن الصين والهند، اللتان تَحتويان سوية ثلاثة أثمان سكانِ العالم، وثلثي أولئك في البلدان متدنية الدّخل، باكستان، وبنغلادش، وميانمار (بورما)، وكمبوديا، ولاووس، وفيتنام، والجمهوريات الأفقر مِن الاتحاد السّوفيتي السابقِ، وألبانيا، وتقريباً كُلّ دول وسط أفريقيا.

أما الاقتصاديات متوسطة الدخل فهي تلك في أمريكا اللاتينية، مِن المكسيك إلى رأس أمريكا الجنوبية (ماعدا نيكاراجوا، وهندوراس، وهايتي، وغويانا، التي هي متدنّية الدخل)، وجنوب أفريقيا ودول شمال إفريقيا، وهي في جزئها الأكبر دول الشرق الأوسطِ مِن اليونان وتركيا إلى إيران والمملكة العربية السعودية، ودول وسط وشرق أوروبا التي كَانت جزءاً من الإمبراطورية السوفيتيةِ حتى عام 1989، وأغلب الجمهورياتِ في الاتحاد السّوفيتي السابقِ، بالإضافة إلى تايلند، وماليزيا، وأندونيسيا، والفلبين.

كان المعيار الذي استعمله البنك الدولي لتَصنيف كُلّ بلد هو *الإنتاج القومي الإجمالي لكل فرد، وهو الإنتاج القومي الإجمالي مقسّماً على عدد السكان*. لأن أولئك الذين يَقِيسونَ الدخل والمنتج الكليّ لدول العالم يُؤكّدون الناتج المحلي الإجمالي، والإنتاج

القومي الإجمالي يمثّل عملياً لغالبية الأغراض تماماً مثل الناتج المحلي الإجمالي. سَنُركّزُ على الناتج المحلي الإجمالي في تَوضيح أهميةِ وتقييداتِ هذا المعيار للثروةِ أَو الفقر.

السجل التاريخي

كان الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في الولايات المتّحدة عام 1999 يساوي 30,845 دولار. وكان في الهند 2,248 دولار، أقل مِن 10 بالمائة مِن المستوى الأمريكي. في عام 1999، كان الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتّحدة يزيد بأكثر من 500 مرة مما كَان عليه في عام 1820. وكان الناتج المحلي الإجمالي في الهند عام 1999 أقل بـ 20 مرة مما كان عليه في عام 1820[27]. الاختلاف هو النمو الاقتصادي. فقد حدث في الولايات المتّحدةِ بنسبة سنوية متوسطة أفضل مِن 3 بالمائة على مدى هذه السَنَواتِ الـ175؛ وفي الهند، على مدى نفس الفترةِ، كان النمو الاقتصادي تافهاً. لماذا كَانت تجارب هذين البلدين مختلفة جداً؟

في بَعْض الدوائرِ، يكون الجواب الواثق هو الاستغلال. يَعتمدُ النمو الاقتصادي على الوجودِ الأولي لفائض يُمْكِنُ أَن يُستَثمرَ في رأس مال منتِج. يُفترضُ من بلدان العالم الغنية أن تكون قد استعملت سيادتَها العسكرية لإخضاع الدول الأقل قوة في آسيا، وأفريقيا، وأمريكا اللاتينية، وتُفقر الناسَ المقهورين، وتستعملَ الفائضَ المُنْتَزَعَ لقَفز بدايةِ اقتصادياتِهم الخاصةِ. إنه لحقيقي أنه في ذلك الوقت الذي اتصلت به أمم أوروبا ببقيّة العالمِ، "صادف أن كان تفوق القوة عظيماً جداً من جانب الأوربيين، بأنّهم تمّنوا بالحصانة من ارتكاب كُلّ أنواع الظلمِ في تلك البلدانِ البعيدة". كان ذلك آدم سميث يَتكلّمُ، ولَيسَ كارل ماركس. لكن سميث لاحظ أيضاً أنّ ظلمَهم خُلِطَ مَع الكثير مِن "الحماقة"، وكان رأيه الخاص أنّ بريطانيا العظمى، الأكثر طموحاً في سلطاتِ الاستِعمار، كَانت تنفقُ مصادر على صيانةِ إمبراطوريتِها أكثر مما يُمْكِنُ أَن تَتمنّى أبداً أَن تَتعافى بالمقابل. ربما كَان محقاً. كان سبباً رئيسياً للانهيارِ السريعِ للإمبراطورياتِ الأوروبيةِ بعد الحرب العالمية الثانية هو أنّهم لم ينتجوا العديد مِن المنافعِ الاقتصاديةِ الواضحةِ للسلطاتِ الاستِعمارية.

ينشأ اعتراض أساسي على الاستغلال، كتفسير عامّ للمقارنةِ العظيمةِ اليوم بين الدول الغنيةِ والفقيرة، عن حقيقة أنّ بعض أفقر أممِ العالمِ، مثل إثيوبيا، لم تكن أبداً خاضعة إلى الغزو أَو الاستعمارِ؛ وبعض أغناها، مثل سويسرا، لم تحتل أو تستعمر أَبَداً. تَبْدو القوّةُ العسكريةُ بأن تكُون أثراً أكثر بكثير منها سبباً للنمو الاقتصادي. على أية حال،لا يُمْكِنُ أَن يكون هناك شَك بأن النمو الاقتصاديِ اكتشفَ أولاً أَو خترعَ في أوروبا الغربية. عندما احتفل ماركس وإنجلز عام 1848 بالإنجازِ المُنْتِجِ "للمجتمع البرجوازي" على مدى الـ 100 سَنة السَابِقة، كَانوا يَنْظرون بشكل خاص تقريباً في ما حَدث في أوروبا وامتداداته: الولايات المتّحدة، وكندا، وأستراليا. كانت الزيادات، خارج هذه البلدانِ، في الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد غير ملحوظة تقريباً.

جاء النمو الاقتصادي منذ عام 1848 إلى أجزاء أخرى مِن العالمِ. وفي رُبع القرن الذي تلا الحرب العالمية الثانيةِ، واجهت كُلّ قارة، على الأقل لفترة من الوقت، معدلات نمو اقتصادي رائعةَ. تم حساب النسبة السنوية المتوسطة لنمو الناتج المحلي الإجمالي في العالمِ ككل بين عامي 1950 و1973 بـ 4.9 بالمائة. وعندما نُعدّلُ هذا لنأخذ حساب النمو السكاني على الفترة الزمنية، تأتي النسبة السنوية المتوسطة لنمو الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بنسبة شديدة الروعة، 2.9 بالمائة؛ نسبةِ عالية بما فيه الكفاية لمُضَاعَفَة الدخلِ الحقيقي المتوسطِ تقريباً لسكان العالمَ في ربع قرن فقط. ولكن، كانت السنوات من عام 1950 إلى عام 1973 جيدةَ جداً للنمو. تباطأت اقتصاديات أمريكا اللاتينية بشكل يمكن تقديره بعد عام 1973، ونمت دول الإمبراطوريةِ السوفيتيةِ وأفريقيا

[1] يَعتمدُ هذا الفصل على نطاق واسع من البيانات الضخمة التي جمعها وحلّلها أنجس ماديسون، والتي نشرت في "مراقبة الاقتصاد العالمي، 1820 – 1922"، منشور لمركز تطوير منظمة التعاون والتنمية الاقتصاديةِ، 1995. حاولنَا تَجديد الأرقام منذ 1995 عندما كان الأمر ممكناً. على أية حال، نحن نوَدُّ أَنْ نُعزّز المُلاحظة التحذيرية عن التجمعِ الذي ذكرناه أولاً في ملحق الفصل 14. تكمن مصادر النمو والتطويرِ الاقتصادي في التركيبِ الهيكلي للنظامِ السياسي والاقتصادي تحت الدراسةِ، والإحصائيات المجمّعة في أحسن الأحوال مقدّرات فقيرة يجب أنْ تُستَعمل بحذر وشكوكيةِ. للطالبِ المُسْتَفسِرِ، يبزوّد ملحق هذا الفصل مُناقشة أكثر لصعوباتِ القياس، والمُقَارَنَة، وترجمة الناتج المحلي الإجمالي بين البلدان.

بنِسَب تحت نسبةِ نمو السكانِ، وهكذا سقط فعلياً معدل دخل الفرد في هذه البلدان. استمر النمو الاقتصادي عموماً في أوروبا وفروعها بنِسَب كافية على الأقل لمُضَاعَفَة معدل دخل الفردِ على مدى نِصف قرن، بينما في آسيا، حتى وصلت إلى أزمات التسعينات، فقد كانت معدلات النمو عالية بما فيه الكفاية لمُضَاعَفَة معدل دخل فرد الحقيقي بأقل من رُبْع قرن.

مصادر النمو الاقتصادي

ظهرت الظاهرة التي لم يسبق لها مثيل في النمو الاقتصادي الثابت في التاريخ الإنساني لأن بَعض دول العالم استطاعت خَلق ظروف يستطيع الأغلبية الواسعة من الناس التخصص والتبادل ضمنها. كان الشرط الضروري المسبق، وما زال، هو نظام اجتماعي مستقرّ يكون فيه حكم القانون حسن التأسيس، لكي يتمكن الناس من البدء بمشاريع ذات ثقة معقولة، سَيَكُونون قادرين بها على التَمَتُّع بنَتَائِج جُهودِهم.

إن أحد الطرق للتفكير بهذا الأمر هو أنّ التنمية الاقتصادية هي فعلياً وظيفة مِن ثلاثة أمور: الناس، والموارد، والمؤسسات. الناس، على أية حال، هم في الحقيقة عامل يجب أن يُعامَل كما يُعطى. ربما نحب الأمر إذا كان الناس أكثرُ وديّة ولطافة، لَكنَّنا فعلياً لا نَستطيعُ التحكم في ذلك. كما لا نمتلك سيطرة مباشرة على الهبةِ الطبيعيةِ للموارد. قَد نَتمنّى طقساً أفضل، وأرض أكثر إنتاجاً، لكن ذلك لَيسَ بالشيء الذي تقرره اختياراتنا مباشرة. لَكنَّنا نمتلك بَعْض القيادةِ على المؤسساتِ التي تَحْكمُ الطريقة التي نَتفاعلُ بها مع بعضنا البعض، والطريقة التي نَستعملُ بها الموارد. لهذا السبب فإن المؤسسات الأساسية (مثل حكم القانونِ)، ولَيسَ عرض الموارد الطبيعية أَو مستوى استثمارِ رأس المال البشري، هو الأمر الحيوي للتنمية الاقتصادية. تُزوّدُ هذه المؤسسات قواعدَ اللعبة التي نتفاعل وندرك مكاسب التبادل ضمنها.

الشروط المهمة:
حكم القانون
أنظمة نقل واتصالات منخفضة التكلفة

والشرط المهم الآخر هو إمكانيةُ تَبَادل السلع والأفكار كليهما بتكلفة منخفضة. لا يمكن للتخصص المَضي إذا كان الناس لا يَستطيعون المُتَاجرة، ولن يَكُونوا قادرين على المُتاجرة في حال كانت تكلفة نقل السلعِ أعلى مِن المكاسبِ المتوقّعةِ مِن التجارةِ. كما أنّ تبادلَ الأفكارِ مهم أيضاً، ربما يكون أكثر أهمية بكثير مما أدرك آدم سميث والاقتصاديون الأوائِل الآخرون. وهكذا كانت جغرافية أوروبا عاملاً رئيسياً في طبيعة النمو الاقتصاديِ. مكّنت العديد من موانئ أوروبا الجيدةِ على طول الأشرطة الساحلية الشاملةِ وأنهارِها الواسعةِ العديدةِ، التي تتَدفّق خلال السهولِ المستوية وبقيت صالحة للملاحة على مدار السَنَة عن طريق ذَوبان الثلج مِن الجبالِ، شعبَ أوروبا من مُتَاجَرَة السلعِ والأفكارِ على مناطق واسعة بتكلفة منخفضة.

مخزون رأس المال

لا يستطيع التخصص الشامل التقدّم بعيداً جداً دون تراكم رأسمال إضافي. يجب أن يكون أولئك الذين يُنتجون السلع لاستعمال الآخرين، والذين يكونون مجهولين عموماً بالنسبة لهم وبعيدين في أغلب الأحيان، قادرين على العَيش أثناء الفترة الزمنية للتطويل المطّرد بين بِداية عملية الإنتاج وتلقّي الدخل مِن بيعِ ما أنتجوه. يَفترضُ النمو الاقتصادي مسبقاً بالتالي أن يربط تراكم مخزون السلع الاستهلاكِية المنتجين على مدى فترةِ الإنتاج، السلع التي تعملُ كرأسمال لأنها سلع منتَجة يَزِيدُ استعمالها النسبةَ المستقبليةَ للإنتاجِ.

يقدم تراكمُ رأس المال مساهمة واضحة ومهمة أيضاً إلى النمو الاقتصادي عن طريق مُضَاعفة قوَّة العمل. لا يحتاج أحد لأَن يُخبَرَ بأنّه يمكن للجرّافات تحريك تراب أكثر بكثير مما يمكن للرجال مع المجارف تحريكه. ما قد لا يكون واضحاً جداً جداً هو أنّ تراكم رأس المال هو عمليّة نوعية بالإضافة إلى كونها كمّية. إن إحدى أهم نتائجِ التخصصِ هي التجديد التقني، ويشير التجديد التقني ضمناً إلى أنّ الدولة التي تُضيفُ إلى مخزونها مِن السلع الإنتاجيةِ لا تكتسب فقط وسائلَ إنتاج إضافية، ولكن وسائلَ إنتاج أكثر قوَّة أيضاً. تميل أجهزة تحريك الأرض الإضافية، بمرور الوقت، لأن تكُونَ أجهزة تحريك أرض أكثر فعالية.

التقدم التقني

قد يكون التجديد التقني في الحقيقة أكثر القواتِ التي تدْفعُ النمو الاقتصادي قوة. لنأخذ أنظمة وسائل النقل، على سبيل المثال، وهي مذكورة كعامل رئيسي في عملية النمو الاقتصادي. كيف نقل الناس في الولايات المتحدة البضاعة، والأفكار، وأنفسهم عام 1800؟ ببطئ شديد، بمعاييرِ اليومِ. انتقل كُلّ شيء تقريباً عبر الماء إذا كَان سيَذهب مسافة طويلة. كان بناء الطرق مكلفاً. كان لا بُدَّ لهم من أن يَعْبروا الأنهارَ والجبالَ وأن يَبقوا سالكين في الثلجِ والطينِ. والسلع أَو الناس الذين تجاوزوهم تَحرّكوا في الغالب بقوة الخيول حرفياً. لم يكن تراكم رأسمالِ النقلِ بين عامي 1800 و1870، على أية حال، أصلاً تراكمَ سُفن وقنواتِ إبْحار إضافية، لكنه كان بالأحرى تراكمَ مساراتِ سكةِ حديد إضافيةِ، وقاطرات، ومعدات دارجة، والتي حرّكت البضاعة أسرع جداً لكلّ وحدةِ رأسمال. وهكذا كان الإبداع التقني مجُسّداً في رأس المال الإضافي الذي كان يَكتسبه الناس. بحلول عام 1940، خَلق محرّك الاحتراقِ الداخلي زيادة ضخمة أخرى في معدل إنتاج وحدة جديدة مِن رأسمالِ النقلِ قُصدَ بها حركة البضاعةِ. أما بالنسبة إلى المعدّة الرئيسية التي تنقل الناسَ وأفكارَهم اليوم، فمن المألوف لنا جميعاً الطائرة النفّاثةِ والإنترنتِ وتفوقهم الواسع في كُلّ بُعد عندما يقَارنون بالمعدة الرئيسية التي نقلت الناسَ والأفكارَ عام 1800 أَو حتى عام 1940.

المتابعة

يشير الدور الرئيسي للتقدم التقني في دَفع النمو الاقتصادية إلى فائدة هامّة تتمتّع بها الدول التي تَخلّفت وراء الذين في الطليعة. لا يسقط الإبداع التقني مِن السماواتِ؛ بل يخلقه الناس الذين يَتفاعلونَ أثناء مُحَاوَلَة تَرويج المشاريعَ التي تثيرُ اهتمامهم. يجب أن تكتشف الدولة التي تقود العالمَ في التقدم التقني طرقاً أفضلَ لعَمَل الأشياءِ بنفسها، وستتحمّلُ حتماً تكاليفَ عمليةِ الاكتشاف، بما في ذلك كُلّ تكاليف ارتكاب الأخطاء. يمكن للدول التي تَتبع من الوراء، على أية حال، خصوصاً إذا كانت على بعد مسافة منها، أَنْ تتفادى هذه التكاليفِ. البلد الفقير ذو رأس المالِ الصَغيرِ الذي يُحاولُ في نهايةِ القرنِ العشرونِ زيَادَة ناتج دخلِه لَيْس مضطراً إلى أَنْ يَمر بالمراحلَ التقنيةَ التي اجتازتها على مر التاريخِ، ولكن يُمْكِنُه أَن يَقفزَ فوراً مِن عربات الثيران والطرق المتسخة إلى شاحنات الديزل والطرق السريعة الخرسانيةِ. تلك هي الفائدةُ العظيمةُ للتخلف. قد تكون البلاد الفقيرة قادرة على النَمُو بمعدلات أسرع بكثير مِن المعدلات التي نمت بها أغنى الدول في الماضي، ببساطة عن طريق تَطبيق العديد مِن الدروسِ التي تَعلّمها من هم في الطليعة فقط بتكلفة عالية.

الاستثمار الأجنبي

سواء كانت الدول الفقيرة سَتَستطيعُ في الحقيقة عمَل هذا، على أية حال، فسَيَعتمدُ ذلك على عدد مِن العوامل. بسبب إعطائهم الشرط التقني البدائي الذي بدأوا منه، لَن يَكُونوا قادرين على صناعَة السلع الإنتاجية المعقّدة لأنفسهم، التي يُمْكِنُ أَنْ تَزِيدَ معدلَ إنتاجهم. ولذلك سيتوجب عليهم أَن يَستوردوها. ولكن، هَل سَيمتلكون الوسائل لاستيراد السلع الإنتاجيةِ التي يُريدونها؟ ماذا يمكنهم أَن يَعْرضوا بالمقابل؟ بما أنهم فقراء، فمن الواضح أنه سيكون لديهم فائض قليل جداً يُمكِنُهم به أَنْ يُصدّروا لكي يَكتسبوا الوسائلَ للاسْتيراد. هَل يمكن لأيّ فائض قَد يُولّدونه أن يكون مطلوباً حتى في البلاد التي يرغبون بالاستيراد منها؟ هَل من الممكن أَنْ يَكُونَ مطلوباً بما فيه الكفاية خَلق شروط مفضّلة للتبادل التجاري؟ ما الذي تنتجه الدول الفقيرة تحتاجه الدول الغنية؟ بالرغم من أن "المواد الأولية" جوابُ يَقترحُ نفسه فوراً إلى العديد مِن الناسِ؛ تمتلكُ قلة من الدول الفقيرة كمياتَ كبيرةَ في الحقيقة مِن المعادنِ أَو المواد الأوليةِ الأخرى المطلوبة بما فيه الكفاية في الخارج لتوليد مكتسبات للتصديرِ سَتَشتري بها معدّة رئيسية جديدة. أَو أنهم إذا

كانوا يمتلكون المصادر، فهم على الأغلب يَفتقرون إلى المعرفةِ والأجهزةِ لانتزاعها بأي تكلفة منخفضة كفاية للسَماح ببيع مربح في الخارج.

الاستثمار الأجنبي

يأتي هنا دور للاستثمار الأجنبي. يمكن أن يقرض المستثمرون في البلاد الغنية الوسائل التي يشترون بها المعدّة الرئيسية التي تود البلاد الفقيرة شراءها. هَل سَيَكُونُون مستعدين لفعل ذلك؟ نعم، إذا توقعوا أن يتجاوز معدل العائد المتوقّعِ على مثل هذه الاستثماراتِ، بعد تعديلها للخطر، معدلَ العائد المتوقّع على الاستثماراتِ البديلةِ. لأن الدولة التي تلعب لعة اللحاق تمتلك فرصة للنمُو بسرعة كبيرة، فيجب أن تكون معدلات العائدات على الاستثمارِ في البلدانِ الفقيرة عالية تماثليا. لسوء الحظ، فإن المخاطرة على مثل هذه الاستثمارات عالية جداً أيضاً في العديد مِن الحالاتِ. يجب أن نضيف إلى الأخطارِ العاديةِ العاليةِ التي تَجيءُ نموذجياً بالاستثِمار في بلادِ متخلّفةِ اقتصادياً، مخاطر سببها الشك بخصوص التوفرِ الجاهزِ للموارد المتكاملةِ، في حالات عديدة الأخطارَ التي يخلقها عدم الاستقرار السياسي.

ستنشأ بعض المخاطرة السياسية عن العداوةِ الآليةِ يعلّقها العديد من الناس بالمستثمرين الأجانب، خصوصاً أولئك الذين يَستثمرونَ في البلاد الفقيرة. يُعتبر عائد الاستثمار على نحو واسع كـ "مصرف" على مصادرِ البلدانِ الفقيرة التي يحدث فيها الاستثمار، خصوصاً إذا كان المستثمرون مِن بلدان غنية. قد تؤدي مثل هذه المواقف بسهولة إلى سياسات حكومية تُصادرُ بعض أَو كُلّ استثماراتِ الأجانب عن طريق تَغيير قواعدِ اللعبةِ. الأفراد والشركات المدركون لهذه الأخطارِ السياسية ممانعون أكثر بكثير للالتزام برأسمالِهم، إلا إذا تمكنوا من ترتيب اتفاق إلى الجانب الذي يخفّضُ الخطرَ! تكون الحكومات التي يديرها الدكتاتوريون أَو الأوليغاركيون راغبة في أغلب الأحيان لقَمع السخطِ الشعبيِ، وحتى لمَنْح امتيازاتِ خاصّةِ إلى المستثمرين الأجانب إذا كان هؤلاء المستثمرين مستعدون لمشاركة عائدات استثماراتِهم مَع المسؤولين الحكوميين الملائمين. هذا هو أحد الأسبابِ الرئيسية وراء تدفّق منافع النمو الاقتصادي غالباً، عندما يَحْدثُ في البلدانِ الفقيرة، إلى قلّة صاحبة امتيازات دون إفادة جوهرياً جمهور الناسِ جوهرياً. دفعت عدم قابلية البلدانِ الفقيرة لتوليد رأس المال المطلوب للتطوير داخلياً، وتردّد المستثمرين الأجانبِ لعرض رأس المال ذاك دون توقّع عائدات مرتفعة، والعلاقات الفاسدة التي يولّدها هذا الأمر أحياناً بين المستثمرين الأجانبِ والمسؤولين الحكوميين في البلدانِ الفقيرة، الكثيرين للدَعوة إلى الاستثمار بحكوماتِ الأممِ الغنيةِ بدلاً مِن الأفرادِ والشركاتِ الخاصّةِ. وهذا الأمر يَرْفعُ مشاكله الخاصة، على أية حال. ما الذي يَدْفعُ حكومة دولة غنية مثل الولايات المتّحدةِ للاستثِمار في دولة فقيرة؟ هَل أسباب الاندفاعِ الخيريِ مقبولة للسياساتِ الحكوميةِ؟ هَل تملك الحكومات أي اندفاع خيري على الإطلاق؟ ما هي

المساعدة الخارجية

الحوافزُ الفعلية التي تشكّل أساس النية المُصَرَّحة للتَصَرُّف باحسان عندما يكون الممثلِ المُحسنِ المزعوم هو حكومة؟ ماذا سَيَكُونُ المقابل الفعلي؟ بماذا سيرغب المسؤولون الحكوميون الذين يمدّون المساعدة مِنْ المسؤولين الحكوميين الذين يَستلمونَ المساعدة؟ ماذا ستفعل حكومات الأممِ الغنية والتي يُفترض أن تكون قويَّة عندما لا تكون الشروط الضمنية أَو الواضحة لمساعدتِهم مُرضية؟ أَليست مساعدة الحكومة للحكومة وصفة الحكومات للتدخلِ النهائي في شؤونِ الأممِ الأخرى؟

يتوجب على أولئك الذين يَعتقدونَ بِأَنَّ هذه المشاكلِ يُمْكِنُ أَنْ تُعالجَ عن طريق تحويل المساعدة الخارجية من خلال الوكالاتِ الدوليةِ أَن ينظروا بعناية في السجلِ الفعلي لمثل هذه الوكالاتِ الدوليةِ كالبنك الدولي، الذي لم يتمكّن من الهُرُوب من الصعوبات والمعضلات جميعها المرتبطة بإعانات الحكومة إلى الحكومة. تبرز كُلّ هذه الأسئلةِ قَبل أَن نَتقدّمَ حتى إلى سؤال ما إذا كانت الحكومات هي أفضل الوكالات للسَيطَرَة على اتّجاه الاستثمار. كيف تخصّص حكومات الدول الفقيرة المصادر التي مُنحتها أو أُقرضتها بأسعار فائدة مدعومة؟ هَل سيُخصّصون رأس المال إلى أولئك الأطرافِ الذين يُمْكِنُهم استعمالها بأعلى فاعلية؟ كيف سيَعرفون أَي الأطراف هؤلاء؟ ما مدى الثقة التي ستكون لدينا بأنّ الفساد لَن يَدْخلَ في هذه النقطةِ؟ لقد حدث الخراب والفسادُ بشكل

كافٍ غالباً في مثل هذه الظروفِ ليدفع مواطني الدول الغنية إلى الارتياب إلى حدٍ كبير من برامجِ "المساعدة الخارجيةِ". وفي الديمقراطية، تكون مثل هذه الشكوك كافية في أغلب الأحيان لتَقليل البرامجِ بنفسها.

قدمت التجارة والاستثمار الخارجي مساهمات كبيرةِ في النمو الاقتصاديِ العالميِ، ويجب أن يوضّح أولئك الذين يُصرّون بشدة اليوم على أنّ "العولمة" تَجْعلُ الغني أغنى فقط، بينما تُفقرُ الفقراء أكثر، لِماذا يَجِبُ أَن تكُون هذه هي الحال الآن طالما لم تكن كذلك في الماضي، حتى الماضي القريب جداً. لم تختبر الأمم التي عُزِلت مِن الاقتصاد العالمي، أَو التي اختارت عَزل أنفسها، نمواً اقتصادياً بارزاً. من ناحية أخرى، يجب أن تكون أمثلة هونغ كونغ (قبل اندماجِها إلى الصين عام 1997) وسنغافورة كافية لدَحض أولئك الذين يَشكّونَ بقوّةِ التقسيمِ الدوليِ للعمل لتَوليد ثروة لأولئك الذين يُشاركونَ في الاقتصادِ العالميِ. حقّقت هذه الدول الصغيرة جداً، المتواجدة في بيئات عدائية، والمجرّدة كلياً تقريباً مما نُفكّرُ به بشكل عادي كمصادر طبيعية، سجلات مُدهِشة مِن النمو الاقتصادي عن طريق رمي أنفسهم بإخلاص في دوامة التجارة والاستثمار الدوليين.

العولمة

لقد قَلقنَا قَبلَ لحظة حول خطر أنَّ الحكومات التي تَمْنحُ مساعدة إلى الحكوماتِ الأخرى قد تتدخّلُ في الشؤون الداخلية للدولة المستلمة للمعونةِ. نَحتاجُ إلى مُوَازَنة ذلك ضدّ الخوفِ بأَنَّهُمْ لَن يَتدخّلوا. الحقيقة هي أنّ العديد مِن الدول المستلمة للمعونةِ تَستعملُ المساعدة الخارجية بطرق تُخفقُ في تَقَدُّم النمو الاقتصاديِ. بل وقد تُخفّض المساعدة معدل النمو الاقتصادي. كَيْفَ يمكن لهدية مِن رأس المالِ أن تخفّض معدل نمو دولة؟ ففي أسوأ الأحوال، قَد تَعتقدُ، هي لن تؤدي أي شيء جيد. لكن رأس المال المُستلَم مِن الدول المانحة سيُستخدَم بشكل حتمي غالباً بالارتباط مع المصادر المحلية – الأرض، والعمالة، ورأس المال المحلي– التي قد تكون مستخدمة عدا ذلك في مكان آخر. وهكذا، فالمساعدة الخارجية التي تُخصّصُ لمشاريع عديمة الفائدةِ، عديمة الفائدةِ بمعنى أنها لَنْ تقدّم أي مساهمةِ في النمو الاقتصاديِ، مثل طريق سريع ذي أربعة مسارب إلى قصر الحاكم الريفي، أَو شركة طيران وطنية تَنْقلُ السياسيين والبيروقراطيين بشكل رئيسي إلى العُطَلِ الألبية، أَو حتى سدّ يَبْدو غاية في الروعة لكنه لا يَستطيعُ إنْتاج الكهرباء الثمينة أَو مياه الرَيِّ، ستقدّم مثل هذه المساعدةِ مساهمة سلبية إلى النمو الاقتصاديِ في الدولة المستلمة للمعونةِ. إن تكلفة فرصة وَضْع مساعدة خارجيةِ للعَمَل في دولة ما لَيست صفراً.

كيف يمكن للمساعدة الأجنبية أن تحدث خراباً

يمكن للمساعدة الخارجية أَنْ تُسندَ حكومات سيئة أيضاً، التي تكون سياساتها مُصمَّمة لإغناء قلّة مفضَّلة، أَو لإبقاء الأحزاب الحاكمة في الحكم حتى لو كان ذلك يُعيقُ النمو الاقتصادي. عندما تُفكّرُ في الموضوع بعناية، تُدرك إن إعانة الحكومة إلى الحكومية هي تدخّلُ حكومة المتبرع في الشؤون الداخلية للدولة المستلِمة للمعونة. إذا لم تكن ترى السبب، اسأل نفسك كيف ينظر الناس الذين يوَدّون أَن يُسقطوا الحكومة الاستبدادية إلى المنح مِن الدول الأخرى التي تَتدفّقُ خلال حُكَّامهم الخاصين. وهكذا لا يصبح السؤال هل بل كيف يجب أن تتدخل الحكومات أَو الوكالات الدولية التي تمدّ مساعدةً إلى حكوماتِ الدول الفقيرة. إذا كان الهدف رفعَ الناس مِن الفاقةِ، فيجب أن تُحوَّل المساعدة إلى الدول ذات السياساتِ الاقتصاديةِ الجيدةِ والكثير مِن الفقراء[28]. بالرغم من أن هناك بالتأكيد سعة للخلافِ حول ما الذي يُشكّل بالضبط أفضل سياسة اقتصادية في حالات معيّنة، نحن نَعْرف الكثير حول ما يعْملُ وما لا يعمل. المشكلة الأساسية لَيست الجهل بقدر ما هي المثيرات سياسية التي تَمْنع أولئك المسؤولين من عَمَل حتى ما يَعْرفون أنه يتوجب فعله.

---

[2] تقدم نشرة البنك الدولي لعام 1998 حالة رائعة لتَحويل المساعدة بهذه الطريقة: ديفيد دولّار ولانت بريتشيت، تقييم مساعدة: ما الذي يَعْمل، ما الذي لا يعمل، ولماذا.

هناك عِدّة أسباب تتعلّق بلماذا يستطيع الاستثمار الخاصّ عادة العمَل لتَعجيل النمو الاقتصاديِ أكثر مِن المساعدةِ مِن الحكومة الأجنبيةِ أَو الوكالاتِ الدولية الرسمية. أحدها هو أنّ الاستثمارِ الخاصّ يصاحبه في أغلب الأحيان الأشخاص الذين يَعْرفونَ كَيفَ يَستعملونَه. والسبب الأكثر أهميَّةً هو أنّ المستثمرين من القطاع الخاصِ، على الأقل في غيابِ العلاقاتِ الفاسدةِ مَع المسؤولين المحليّينِ، يُريدُون النمو الاقتصاديَ بسرعة، لأن ذلك هو الذي سَيَجْعلُ استثماراتهم مربحة. لا يميل المستثمرون من القطاع الخاص كثيراً نحو المشاريعِ التي تَبْدو رائعة لكنها لا تَخْلقُ قيمة أكبرَ مِما تستهلك. فهم مجتهدون جداً في النَظر فيها لكي يجد رأس المال الذي يعيرونه استعمالات مُنتجة.

الاستثمار الخاص

رأس المال البشري

أحد السياسات الصحيحة التي يجب أن تتابعها الدول الفقيرةِ بجدّ أكبر بكثير مما يفعل العديدون الآن هي التعليم الأساسي، خصوصاً للنِساءِ. السكان المثقّفون شرط مسبق آخر مهم للنمو الاقتصاديِ السريعِ. وبإهمال تعليمِ البناتِ، تحرم العديد مِن البلدانِ الفقيرة نفسها بشكل عنيد مِن المصادرِ الثمينةِ. نافش الفصل 11 أنّ تفاوت الدخول بين الأشخاصِ في الولايات المتّحدةِ ليست منسوباً أولياً إلى الاختلافاتِ في كميةِ رأس المالِ المادي الذي يَمتلكونَه، بل إلى الاختلافاتَ في قيمةِ رأس مالهم البشري. وهو قبل كل شيء امتلاك المعرفةِ والمهاراتِ المُنْتِجةِ التي تجعل الأفراد أغنياء. ما مقدار مساهمة رأس المال البشري في نمو ثروةِ الأمم؟

التعليم ورأس المال البشري

من الصعب، إن لم يكن مستحيلاً، إعطاء جواب كمّي لهذا السؤالِ، في جزء كبيرِ لأن أحد الطرق التي تَصرفُ فيها الأمم الغنية دخلَها هو بتَزويد التعليم بسخاء أكبر لمواطنيهم. التدريس سلعة استهلاكية بقدر ما هو سلعة إنتاجية. لأن الثروةَ المتزايدةَ تُؤدّي إلى التدريس الإضافي، وأيضاً إلى المعرفةِ الأكبرِ المكتسب بطرق أخرى، لا نَستطيعُ التَخمين بأيّ تأكيد المساهمة الدقيقة التي يقوم بها رأس المال البشري إلى عمليةِ النمو الاقتصادي. ولكن يُمكننا أَن نَكُونَ متأكّدينَ، على أية حال، من أنه مهم. هَل يمكن للتقدم التقني أنْ يقدم مثل هذا المساهمةِ الكبيرةِ إلى النمو الاقتصاديِ في غيابِ عامةِ الناس المتعلّمةِ؟ يَبدو الأمر غير محتمل غالباً. كان لزاماً على معرفة ومهارات الناسِ الذين يُطوّرون المنتجات الجديدة لمايكروسوفت، أَن يجاريها زيادة في معرفةِ ومهاراتِ أولئك الذين يَستعملونِ مُنتَجاتَ مايكروسوفتِ إذا كانت تلك المُنتَجاتِ لتصبَح أكثر مِن مجرد لُعَب. يجب أن تصلّح المكائن المعقّدة التي تُمكّنُنا من عَمَل العديد مِن الأشياء بسهولة أكبر بكثير، بقدر تصميمها وتصنيعها.

النفط يأتي مِن عقولِنا

يفكّر معظم الناسِ فيما يتعلق بالهباتِ المُعطاة من عواملِ وموارد الأرض الطبيعية. لكن إذا تجاوزنا تلك الفرضيةِ الشائعة، وفكّرنا خارج الصندوقِ قليلاً، نَجِدُ أن المعرفة هي العامل الحاسم في عملية النمو الاقتصادي. هي لَيست "أشياءَ" تَفتقرُ إليها دول العالم الفقيرة؛ هي أفكار. لم يكن للنفط في الجزءِ الأكبر للتاريخِ الإنساني قيمة عملية. لم يكن شيئاً أقل مِن فعل للذكاء الإنساني الذي رَأى في النهاية طريقة لاستعمال النفطِ لخِدْمَة الأغراضِ الإنسانيةِ. وضع جوليان سايمون، وهو اقتصادي كَان لديه تقريباً القدرة على التفكير خارج الصندوق، الأمر هكذا : "تَخْرجُ المصادرُ مِن عقولِ الناسِ أكثر مما تخرج من الأرضِ أَو الهواء". توجد المصادر الطبيعية، بالطبع، في العالمِ المادي حولنا، لكن وجهة نظر سايمون هي أنّ الأمر يحتاج تدبّر العقول الإنسانية لاكتِشاف واستِخدام تلك المصادرِ. ما قَد نَأخذُه اليوم كطريقة

واضحة لاستِعمال مصدر طبيعي، لنقل استعمال السيليكونِ في رقائقِ الحاسوبِ، هو في الحقيقة إبداع مَورُوث مِنْ المَعرِفَة الإنسَانيَّةِ والذكاء.

إذا كانت الحوافز صحيحة، يستطيع الأشخاص المتعلّمون أَن يَستغلّوا مخزون العالم من المعرفة المتوفر بسهولة، وأن يُحوّلوا ما لديهم إلى ما يُريدونه. حتى مهمّة فَهْم الحوافز بشكل صحيح هي نفسها مشكلة معرفة. نحن نَتعلّمُ أكثر دائماً حول كَيف نُخصّصُ حقوقَ الملكية بشكل أكثر وضوحاً لكي تعمل المنظمات بفاعلية أكبر، وتنتج معضلات السجناء إخفاقات أقل تكراراً للشركات. بالرغم من أن كُلّ هذه أخبار سارّة إلى أولئك الذين، مثلنا، يَكْسبُون قوتهم بإعلان الأفكارِ، فهي لَيست خاطئة لذلك السبب.

دليل الحريةِ الاقتصادية

أرادت مجموعة من الاقتصاديين، بدأت في الثمانينات، أَنْ تَأسرَ هذه البصائرِ التي تَستعملُ التقنيات التجريبية التقليدية. بالتشاور مع ميلتن فريدمان واقتصاديين آخرين متأثّرين بالسوق، طوّر والتر بلوك، وجيمس جوارتني، وروبرت لوسون دليل الحريةِ الاقتصادي، وبعد ذلك رَبطوا دليلَهم بمقاييس النمو الاقتصاديِ. قدّمت نَتائجهم، التي نُشرت أصلاً عام 1996، بيانات على التطويرِ العالميِ مِن عام 1975 إلى عام 1995. منذ ذلك الوقت، جدّدَ جوارتني ولوسون دراستهم سنوياً، وانضمّت منظمات أخرى إلى جُهدِ قيَاس مقدارِ تأثيرِ السياساتِ المُختلفة على النمو الاقتصادي[29]. يسعى دليل الحريةِ الاقتصادية إلى قياس السياسات الاقتصادية لدولة ضمن أبعادِ النظام، وممارسات التسعير، والسياسة النقدية، والسياسة الضريبية، والتجارة الدولية. الدول التي تريح السياسات، مِن مستويات القانون، ومِن النظام، والحرية، ومِن التسعير، والسياسة النقدية المستقرة، ومستويات القانونِ، ومِن النظام الضريبي، وتُقيّم التجارة الدولية المفتوحة بامتِلاكها درجاتِ مرتفعة مِن الحريةِ الاقتصاديةِ؛ بينما الدول ذات المستويات العاليةِ، مِن النظام، والتسعير المنظم، والسياسة النقدية التضخّمية، ومستويات مرتفعة مِن النظام الضريبي، والتجارةِ الدولية المغلقة سَتَكُون خائفة سبب امتِلاكها درجةً منخفضة مِن الحريةِ الاقتصادية. يمكن رؤية نَتائِج مقاييسِهم الأولية في الشكل رقم 20–1. كما هو ظاهر، فإن الدول التي تبعت السياسات التي كان تصنيفها الأعلى على دليل الحريةِ الاقتصاديِ (الدول أ)، كَانت تمتلك أيضاً أعلى المستويات في الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد. تستحق هذه الارتباطات الكلية الاعتِبار عندما يُناقشُ لماذا الدول نفسها غنية، والأخرى فقيرة، لكن لربّما تخلل فحص السجلِ التاريخي ما تحت هذه الأرقام أكثر قليلاً، وكشف لنا في بتفصيل أكبر الشروط المؤسساتية للتنمية الاقتصادية، والمهازل السببية التي تساهم في التنمية الاقتصادية.

القوّة التطويرية لحقوق الملكية الخاصة

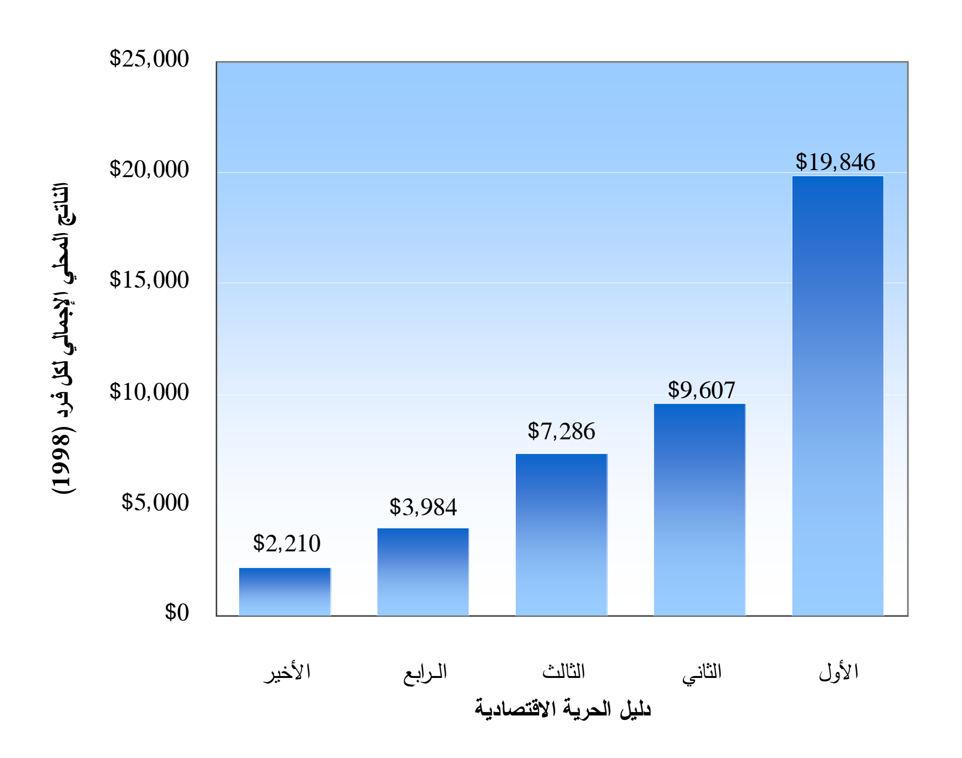
ثروة الأمم في فقرة واحدة

هذا الارتباطِ المُلاحَظ بين الحرية الاقتصاديةِ والتنمية الاقتصاديةِ بالتأكيد لَيس مجرد مؤسسة إحصائية. هناك مهزلة سببية منظّمة، ميزها آدم سميث سَابِقَاً عام 1776، في ثروة الأمم. يغدو الناسُ أغنى عندما يمتلكون الحرية للمُشَارَكة في عمليةِ السوقَ. إنّ المهزلةَ السببيةَ بالضبط ما كنّا نُوضّحه في كافة أنحاء هذا المنهج، بدءاً من الفصل 2. تساهم الحرية الاقتصادية التي تَسْمَحُ للناسِ التَعَاون

---

[3] جوارتني، ولوسون، وبلوك، الحرية الاقتصادية للعالم، 1975 – 1995 (واشنطن، دي سي: معهد كاتو، 1996). للتجديدات، انظر في www.freetheworld.com. بدأت ذا هيريتاج فاونديشن نشر دليل سنوي أيضاً مِن الحريةِ الاقتصاديةِ بالتعاون مع صحيفة الوول ستريت، وتنشر ترانسبيرانسي إنترناشونال بيانات حول مدى الفسادِ في الدول، الذي يستعمله المستثمرون لتقرير عواملِ الخطرِ ذات العلاقة بالاستِثمار في المناطقِ المختلفةِ مِن العالم. استعملَ الاقتصاديون هذه الفهارس في عملهم لفَهْم الشروط المسبقةِ المؤسساتيةِ للنمو الاقتصادي، وبشكل خاص أهمية المؤسسات مثل حقوق الملكية الخاصة، وحرية العقدِ، وحكم القانون.

مع بعضهم البعض خلال التبادل الطوعي لحقوقِ الملكيةِ الخاصّة، أن يشتري، ويبيع، ويُتاجرِ كل شخص بأفضل طريقة يَراها مناسبة وفق حكم القانون، في تطويرِ الثروةِ الشخصيةِ والوطنيةِ. فهي تطلقُ عنان العملية التي تَسْمحُ للناسِ بإرادة فائدتِهم المقارنةِ، لإيجاد الطرقِ لإنْتاج وتَسليم السلع والخدماتِ النادرةِ بكلفة أقل، ولنَقْر الدافعِ التجاريِ الذي يَقُودُ عملية السوق.



الشكل رقم 20-1 **حرية الاقتصاد والدخل**

السجل الآسيوي

أسباب النمو في آسيا

هناك القليل الذي يمكن لأي أحد فعله لتَعديل الإعاقات التي يفرضها المناخ والجغرافية على الأمم. لكن حكم القانون، والمسؤولون الحكوميون المؤهّلون والصادقون، وعامة الناس المتعلّمة، والانفتاح على التجارة والاستثمار الدوليَّين، كلها أمور تملك الحكومات عليها قدراً كبيراً مِن السيطرةِ. ما مدى حسن عملها؟ انظر في حالة كوريا الجنوبية. زاد الناتج المحلي الإجمالي مِن عام 1960 إلى عام 1999 (بدولارات 1995 الأمريكية) أكثر مِن ثمانية عشر ضعفاً، بنسبة سنوية متوسطة للزيادةِ تتجاوزُ 12 بالمائة. زاد الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بدولارات 1995 (المعدّل ليعبّر عن تعادل القوى الشرائية) مِن 1256 دولار في عام 1960 إلى 12056 دولار في عام 1999، أو بمعدل نسبة سنوية تساوي 10 بالمائة تقريباً. ماذا كَانت كوريا الجنوبية تَفعل لترفع نفسها على مدى هذه الفترة مِن بلد فقير إلى بلد غني؟

دَفعت حكومة وشعب كوريا الجنوبية انتباهاً كافياً بالتأكيد إلى التعليمِ، بما في ذلك تعليم النساء، اللواتي يشكّلن حالياً أكثر مِنْ ثُلث قوةِ العمل. فتحت الدولة نفسها على الاقتصادِ العالمي، وقامت باستعمال فعّال للأموال التي كان الأجانب مستعدّين لاستثمارها في

البلد. وباستِغلال الازدهار في التجارة الدوليةِ أثناء هذه السَنَواتِ، ركزت كوريا الجنوبية على إنتاج الصادرات التي يُمْكِن استعمالها لشِراء السلع الأخرى المطلوبة للتطوير. مَن كان سَيَتوقّعُ عام 1960 بأنّه بعد مضي 20 عاماً ستتنافس السيارات المصنّعة في كوريا في المبيعات مع السياراتِ المصنوعة في أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية؟

لم تكن كوريا الجنوبية بالتأكيد دولة تنحّت فيها الحكومة وتَركت السوقَ يخصّصُ المصادر؛ تآمر المسؤولون الحكوميون مَع الزعماء الصناعيين للتأثير على استثمار المصادر وتطوير صناعات معينة في أوقات حاسمة. سُمح لقوات العرض والطلب مع هذا توليد الأسعار النسبية التي دَفعت المسؤولين الحكوميين حتى للانتباه بانتظام، وهذا حتى تتبع التنمية الاقتصادية عموماً الأنماط التي أمرت بها فائدة المقارنةِ. كما تم الحفاظ على الإنفاق الحكومي تحت سيطرة معقولة لكي لا يُخضَع الاقتصاد لشك تضخم السعر المتسارع. وأظهر شعب كوريا أنفسهم مستعدّين لمُزاولة معدّل مرتفع نسبياً مِن التوفير، وهكذا يَرفعوا عرض المصادر المتوفرة للاستثمارِ المحليِ.

كان حكم القانون مشُرّ ًفاً عموماً، حتى بدون الحميّة الدينية. كان الفساد مشكلة. لم يكن البيروقراطيون متدنّو المستوى مُدانون فقط، ولكن بعض المسؤولين الحكوميين ذوي المكانة المرتفعة جداً جداً أيضاً. أُدينوا بأَخذ الرشاوى لكي يفضّلوا مصالح اقتصادية معيّنة. أنتجت التحالفاتُ السياسية سياسات فضّلت بَعْض مناطق الدولة على الأخرى بشكل اعتباطي. ولكن تم انتقاد هذه الانتهاكات، واتُّهم المسؤولون العامّون الأقوياء وأدينوا، مما يَمدح حكم القانون. كانت قواعد اللعبة بجزئها الأكبر معروفة ومفروضة، بطريقة تمكّن الناس من اتخاذ قرارات اقتصادية بثقة معقولة بأنَّهم سيتحمّلون كلفة القراراتِ الخاطئةِ، وسيجنون فوائد القرارات الجيدة.

كانت سجلات اليابان وتايوان في هذه الفترة مشابهة للتي لكوريا الجنوبية، كلاهما في معدلات النمو الاقتصادي المنجَزَة، وفي السياساتِ المتابعة عموماً. يستطيع عامة الناس المتعلّمة الراغبين بالعَمَل بجدّ والتَوفير، وأن يشتغلوا ضمن إطار القواعدِ المستقرّةِ للعبةِ، ويأخذوا نماذج مِنْ نظامِ السعر، وينفتحوا على الاقتصاد العالمي، ولا يكونوا مُعَاقين بالإنفاق الحكومي المفرطِ أَو التضّخمِ السريع، يُمْكِنُهم أَن يَستغلّوا التقنية التي طوّرتها الأمم الأكثر تقدماً، لكي ينَمُوا بسرعة وليُضيق واجوهرياً الثغرة بين أنفسهم والأممِ الأغنى جداً في العالمِ. عملت اليابان على أكثر مِن تضييق الفجوة، بأن أصبحت هي نفسها إحدى أغنى البلدان. كان الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عام 1960 في اليابان 35 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتّحدةِ. وفي عام 1999، كَان 78 بالمائة.

كان أداء بعض الدول الأخرى في آسيا أقلّ جودة بكثير . كان الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في الهند، المنصوص ثانيةً بدولاراتِ 1995 والمعدّل لتعادل القوة الشرائية، 735 دولار في عام 1960. نما إلى 2248 دولار فقط بحلول عام1999، والذي كَانَ تقريباً ضعف الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد الذي تمتعت به كوريا الجنوبية قبل 40 سنة من ذلك. الناتج المحلي الإجمالي للفرد في الهند، الذي كَانَ حوالي 55 بالمائة منه لكوريا الجنوبية في عام 1960، كَانَ أقل مِن 15 بالمائة منه لكوريا الجنوبية في عام 1999. يرجع بعض ذلك لنمو السكانِ؛ زاد عدد سكان الهند بأكثر مِن 100 بالمائة مِن عام 1960 إلى عام 1999. لكن عدد سكان كوريا الجنوبية زاد 47 بالمائة في تلك الفترةِ. يجب أن يُنسب أغلب التفسيرِ للنسبةِ المتخلّفةِ لزيادةِ الدخلِ في الهند إلى معدل نموها الاقتصادي الأبطأ بكثير. لماذا لم تكن الهند قادرة على اللحاق بأيّ شيء يَشْبهُ حتى عن بعد معدل كوريا الجنوبية، وتايوان، واليابان؟ الحرب والتحضير للحرب عوائق مكلفة على النمو الاقتصادي، وكانت الهند مصابة في هذه الفترةِ بالخلافِ والنزاعِ الداخليِ مَع جيرانها، كلا الباكستان والصين. لكن كوريا الجنوبية وتايوان صَرفتا أيضاً مبالغَ كبيرة أثناء هذه الفترةِ على التحضيراتِ العسكريةِ. ربما يتوجب أن يُبحث عن الجواب في السياسات التي تبعتها الحكومات الهندية.

بالرغم من أنه كان هناك إشارات خلال العقد الماضي عن إصلاح هذه التهم، فقد عَرضت الهند تردّداً متطرّفاً لتَرك الأسعارِ تُخصّصُ المصادر، وتفضيل قوي لإسكان السلطةِ في البيروقراطيين الحكوميين. انخرطت الحكومة في تشويه شامل للأسعارِ على مدى هذه الفترة. قُمعت بَعْض الأسعار للغرضِ المنصوص عليه وهو حِماية الفقراءِ، بالرغم من أنّهم لَم يكن عندهم هذا التأثير دائماً. كما قَد تذكرُ مِن

الفصولِ السابقةِ، الحكومات التي تحافظ على الأسعار منخفضة لا تُخفّض الندرة بذلك.

فمن المحتمل أكثر بكثير أن يهيِّجوا الندرةِ بتثبيط عزيمة العارضين. علاوة على ذلك، الحفاظ على انخفاض الأسعار بالقانونِ لا يُطمئنُ الفقراء بأنّهم سَيَكُونونَ قادرين على الحُصُول على السلعَ التي قُمعت أسعارها زعماً لمنفعتِهم. ستنتقل المنافسة إلى هوامش أخرى، وفي الأغلب لن يكون الفقراء قادرين على التنافس بفاعلية على هذه الهوامش أكثر من قدرتهم على التَنَافُس على هامشِ السعر.

الفشل في النمو

كما حطّمت الحكومة الهندية الأسعارَ أيضاً، في الواقع، برَفض الانتِباه إلى المعلومات التي تزوّدها الأسعار. تمتّع التخطيط المركزي كما زاوله الاتحاد السّوفيتي بسمعة كبيرة في الستّيناتِ (غير مستحقّ بشكل كبير، كما تَعلّمنَا بعد ذلك)، وسمح الزعماء الحكوميون في الهند لأنفسهم أن يتم إغراؤهم بالنموذجِ السوفيتي. كانت النتيجة الكثير مِن الخراب، محسوب ثانيةً من ناحية النمو الاقتصادي السابق، حيث أن الاستثمار كا مُوجّهاً نحو المشاريعِ التي أثبتت عجزها عن تَوليد عائدات تزيد على التكاليف في النهاية. في قطاعاتِ الاقتصادِ تلك التي لم تحاول الحكومة تَخطيطها، ثبّطت تعليمات البيروقراطيين، الذين كانت تفويضاتهم مطلوبة لعمل كل شيء تقريباً، عزيمة رجال الأعمال بشكل منظّم. لا يوجد حكم القانون في نظام اقتصادي تكون فيه الرخص الحكوميةِ مطلوبة لأكثر القراراتِ الاقتصادية، ويتم منح تلك الرُخص أَو حجبها بأسلوب اعتباطي، تبعاً لما يزيد قليلاً عن إرادة البيروقراطي المعنيِ. الحكومة الاعتباطية هي النقيض تماماً لحكم القانون، وهي تعمل كمُثبّط ساحق على المشروع.

خارج آسيا

كان لدول أمريكا اللاتينية سجل مُختلط جداً للنمو الاقتصادي منذ الحرب العالمية الثانيةِ. يظهر الجدول 20-1 تغيرات النسبة المئوية في الناتج المحلي الإجمالي للفرد مِن عام 1960 إلى عام 1999 لدول أمريكا اللاتينية السبعة المعروضة في كتاب أنجس ماديسون مراقبة الاقتصاد العالمي. مجدداً، تُشيرُ التغييراتُ إلى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقيِ المعدّل لتعادل القوة الشرائية.

يجب استعمال هذه الأرقام بحذر شديد. كان السجل المُختَلط للاقتصادياتِ الأمريكية اللاتينيةِ مختلطاً بمرور الوقت بالإضافة إلى المساحة. كان الناتج المحلي الإجمالي للفرد في عام 1929 في الأرجنتين 63 بالمائة مِن المستوى الأمريكيِ، وصُنِّفت الأرجنتين بين الدول الغنيةِ في العالمِ؛ وكَان الناتج 38.5 بالمائة فقط مِن المستوى الأمريكيِ في عام 1999. كان الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في فينزويلا عام 1999، 0.1 بالمائة أقل مما كَان عليه في عام 1960. في البرازيل، ارتفع الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بسرعة في السبعينات، لكنه سَقطَ في الثمانيناتِ؛ وفي عام 1990، كَانَ أقل بـ 8 بالمائة مما كَان عليه في عام 1980. وفي عام 1999، كَانَ أعلى بـ 4 بالمائة مما كَان عليه في عام 1990. مَرّت تشيلي بثورتين اقتصاديتينِ أثناء هذه الفترةِ، كان لكليهما تأثيرات رئيسية على اقتصادِها. استقرّ الاقتصادُ التشيليُ على ما يبدو في السَنَوات الأخيرة، متمتّعاً بـ 19 بالمائة نمو مِن عام 1990 إلى عام 1999. تفاوتت السياسات الاقتصادية في بيرو أثناء هذا الوقتِ بين ما يمكن أن يُدعى فقط بالسخيف، إلى ما قَد يُدعَى بالعاقل إلى حدّ معقول.

كانت السياسات الاقتصادية المتغيّرة القاعدة في أمريكا اللاتينية أكثر مِنها الاستثناء، مما يجْعلُ الأمر صعباً للتَعميم حول أسبابِ النمو الاقتصاديِ في هذه الدول، وأسباب فشلِهم في النمو. قد يكون التعميم الأكثر أماناً أنّ الحكومات غير المستقرة لا تَستطيعُ تَأسيس حكم القانون، وأنّ الحكوماتِ الأمريكية اللاتينيةِ كَانت غير مستقرة جداً.

الجدول 20-1 التغييرات في الناتج المحلي الإجمالي للفرد 1960-1999

الدولة	% التغيير
الأرجنتين	17.4
البرازيل	41.0
تشيلي	41.5

كولومبيا	31.1
المكسيك	34.3
البيرو	1.0
فينزويلا	0.1−

المصدر: البنك الدولي، *مؤشرات التنمية في العالم*: www.worldbank.org/

الجدول 20−2 **الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عام في 1999** (بدولارات 1995 الأمريكية)

الدولة	الناتج المحلي الإجمالي لكل نسمة (دولار)
إثيوبيا	112
تانزانيا	188
نيجيريا	250
كينيا	337
غانا	410
ساحل العاج	787
زائير (كونغو)	840

المصدر: البنك الدولي، *مؤشرات التنمية في العالم*: www.worldbank.org/

يمكن أن يُدعى سجل جنوب صحراء إفريقيا الكبرى، باستثناء بوتسوانا وجنوب إفريقيا، فقط بالمأساوي. يظهر الجدول 20−2 الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عام 1999 لسبع دول إفريقية. إثيوبيا مُتضمّنةٌ بالرغم من أنّها لَيسَت في الحقيقة دولة جنوب الصحراء الكُبرى. لم تظهر هذه النَتائِج بسبب قلةِ المُحَاولة. كانت تانزانيا لعدّة سَنَوات بعد الحرب العالمية الثانيةِ البلاد المفضّلة لخبراءِ التطوير، ومُستلمة لكثير من المعونة التقنية والمساعدة الماليةِ. أنجزت كُلّ هذه الجُهود القليل، وكان الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في تانزانيا فعلياً يهبط لأكثر الوقت منذ منتصف السبعيناتِ.

إذا كان أمر ما سيفشل، فسيفشل

عمل المناخ والجغرافية كلاهما على عَرقلَة النمو الاقتصادي في هذه المنطقةِ. تفتقر مُعظم القارة إلى التربةِ الخصبةِ أَو المطرِ الكافي. تُعيقُ الحرارةُ والرطوبةُ العمل، بينما أضعفت الأمراض التي تَزدهرُ فقط في المناخِ الاستوائي، مثل مرضِ النوم الذي تنقله ذبابةِ التسي تسي، السكانَ وحطّمت الماشية. يتفاوت الماء المتدفق في الأنهار كثيراً بين الفصولِ الرطبةِ والأخرى الجافّة، لأن الأنهار تتَغذّى بالمطر أكثر مِن ذَوَبان الثلجِ مِن الجبالِ؛ فهي بالتالي لا تعمل، كما تفعل في أوروبا، كممرات لحركةِ السلع أَو الناسِ. إنّ ولايات أفريقيا هي بشكل كبير مُنتَج من خطوط رسمتها بشكل اعتباطي السلطاتِ الأوروبيةِ في القرن التاسع عشرِ، وتبنّى تنوع الناسِ المأسورين بحدودهم انشقاقاً وحروباً أهليةَ. وقد عملت الفترات العرضية للنمو الاقتصادي المُحترم القليل لزيَادَة المستويات الحيّةِ المتوسطةِ، لأن ذلك النمو جاراه نمو متفجّر في السكانِ. إن معدل دخل الفرد في المنطقةِ ككل اليوم أقل مما كَان عليه قبل رُبْع قرن. فقراء منذ بداية القرنِ العشرون، لا يزال سكان جنوب الصحراء الكُبرى بإفريقيا، مجدداً باستثناء دولة جنوب أفريقيا، فقراء بشكل كبير في نهايته.

حتى المتفائل، إذا كان مائلاً على الإطلاق إلى الواقعيةِ، يَجِبُ أَنْ يَعترفَ بأنّه لا يَعْرفُ أحد حالياً ما يمكن فعله لوَضع أفريقيا على الطريقِ إلى النمو الاقتصادي. يجب أن تكون الحقيقة الأكثر تثبيطاً للعزيمةِ هي سياسة المنطقة، التي تكون فيها الأنظمة

المؤهّلة والصادقة والمستقرّة الاستثناءَ أكثر مِنها القاعدةِ. لن تكون الحكومة المنشغلة بمهمّةِ البَقاء في الحكم، أَو قمع التمرّد، أَو مقاومة عدوان مِن قوَّة مجاورة، قادرة على أَنْ تَعْملَ بالنصيحةِ الجيدةِ حتى لو كانت النصيحة الجيدة قادمة.

تطمئننا تجارب آسيا خلال العقود الماضية بأنّ السياساتِ تَهْمُّ فعلاً. لم تعمل الدول الآسيوية الأخرى بالمقدر الحسن الذي قامت به اليابان، أو كوريا، أو تايوان، أو هونغ كونغ، أَو سنغافورة. لكن تايلند، وماليزيا، والصين اختبروا معدلات نمو اقتصادي مُحترمة، مما يعطينا سبباً للاعتِقاد بأن الفقر لَيس المصير مستحيل التجنبَ لأيّ أمة في عالمِ اليومِ. السياسات، على أية حال، تضعها الحكومات، ونحن لا نَستطيعُ الاعتِماد دائماً على أولئك الذين يضعون السياسات لتَفْضيل النمو الاقتصاديِ على أهدافِهم الخاصة الأضيق التي لَيستْ متوافقة مع النمو.

ملحق: صعوبات مقارناتِ الناتج المحلي الإجمالي الدوليةِ

تذكّرْ مخاوفَنا السابقةَ في الفصلِ 14 حول المقاييس الكلية: يستند مفهوم الناتج المحلي الإجمالي على العديد من الاتفاقياتِ، مع العديد من الإدراجات والأخطاءِ الاعتباطيةِ جوهرياً، لدرجة أنّه يَجِبُ أَنْ يُستَعمل بحذر شديد فقط لمُقَارَنَة حالة الأممِ المختلفة، وهو بالطبع الأمر الذي كنا نَعْمله بشكل متهوّر تماماً. يقيس الناتج المحلي الإجمالي بجزئه الأكبر فقط ما يَمْرُّ خلال السوقِ. وهكذا، فالناس في مكتب التحليل الاقتصادي في دائرة التجارةِ الأمريكية الذين يَحْسبون الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتّحدةِ لا يشملون خدماتَ الزوجِ الذي يُبقي على المنزل. من الصعب جداً تقييم مثل هذه الخدماتِ، على الرغم مِن أهميتِهم البالغة، لذلك فهم يُستثنونَ بالكامل مِن الحساباتِ. ولكن يمكن قياس قيمة خدماتِ مدبراتِ المنزل المستأجرةِ بالدُفعاتِ المقدمة للحُصُول عليهن؛ لِذلك، فهم يَدْخلون الحساباتِ. كنتيجة، سيميل الناتج المحلي الإجمالي إلى الهُبُوط كنتيجة مباشرة لحالات الزواج، ويَزِيدُ مَع تصاعد نسبة الطلاق. تَتحرّكُ الإعانة الحقيقيةُ بالتأكيد في الاتّجاهِ المعاكسِ. أيضاً، بينما تَدْخلُ نِساء أكثر إلى قوة العمل، يَتوسّعُ الناتج المحلي الإجمالي بمقدار مساهمتِهم في إجْمال الناتجِ، كما يُقاس عن طريق مكتسباتهم. ولأنه لا يوجد خصم، على أية حال، لقيمةِ العملِ الذي لَمْ يَعُودوا يقومون به في المنزل، ستبالغ الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي في الزيادة في قيمةِ الناتجِ الكليِّ – ما لم يكن عملهم المنزلي بلا قيمةُ، وهو ما يبدو غير محتمل أبداً.

120 دولاراً في السنة تعني 10 دولارات في الشهر، هل يستطيع أحد العيش بـ 10 دولارات في الشهر؟

طبق هذا الأمر على حالةِ الاقتصادياتِ متدنية الدخل. في هذه الدول، ستعبر نسبة أصغر بكثير مِن العملِ المُنْتجِ الذي يؤديه الناسِ خلال السوق. وبالتالي، يكون الناتج المحلي الإجمالي للدول متدنية الدّخل معبَّرة بتحفظ. عندما نَنْظرُ إلى الأعدادِ التي زوّدتها مؤشرات التنمية العالمية على الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في أدنى الدول متدنية الدّخلِ، نُدركُ بِأَنَّ هذه الأعدادِ يَجِبُ أَن يكون عليها تحفظ بشكل واسع. خَمّنتْ مؤشراتُ التنمية العالمية الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد، لموزمبيق عام 1999 بـ 198 دولار في السّنة، ولإثيوبيا بـ 112 دولار، ولتانزانيا بـ 188 دولار. لأنه لا يمكن لأحد أَنْ يَعِيشَ لمدّة سَنَة على دخل بذلك المستوى المتدني، ولأنه معدل، فسيكون عند بَعض الناس دخول أقل حتى من ذلك – نَعْرفُ أنّ الأرقامَ غير المعدّلة على الناتج المحلي الإجمالي تُبالغُ بجدية في فقر الناس في أفقر الدول.

كما يُبالغون أيضاً في ثروة أولئك في الدول الأغنى بحِساب الدخلِ الذي يُستَعملُ لمُعَادَلَة آثارِ دخل آخر. على سبيل المثال، عندما يولّد مشروع حرق الفحم الكهرباء، يَدْخلُ ناتجَه الناتج المحلي الإجمالي. وعندما يُستأجر الناس للتَنظيف والدهن كنتيجة للمضاعفات الجانبية للسخام مِن مركزِ التوليد، يَرتفعُ الناتج المحلي الإجمالي مرةً أخرى. بنفس الطريقة، الكلفة الإضافية لسيارة نُسبت إلى إدماجِها بمحول عامل مساعد، لَيست "سلعة" بقدر ما هي تكلفة يَجِبُ أَنْ نَقْبلَها إذا أردنا أَن نَقُودَ العديد من السياراتِ في المناطقِ المأهولة بالسكانِ بشكل كثيف وأن لا نختنق بأدخنةِ العادمَ. أصبح الأمر منطقياً، إذا كنّا مهتمين بالإعانة، أن نستِثني قيمة التنظيف والدهن وقيمةِ محول العامل المساعدِ مِن الناتج المحلي الإجمالي. تكمن المشكلة في أنَّه متى بَدأنَا ذلك الطريق، فلن

يكون هناك تقريباً مكان للتَوَقُّف. قد يتوجب علينا أن نَخْصمَ قيمة الكثير مِن عنايتِنا الطبيةِ، وتكاليف السفر للعَمَل، وكلّ سلعة أُنتجت وتم شراؤها ردَّاً على نشاطاتِ متعلقة بِالعملَ.

تُحرّف المقارنات الدولية للناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بجدية أيضاً عن طريق القاسم المشتركِ المُستَخدم لعَمَل تلك المقارنات. تُدرجُ تقاريرُ مؤشراتِ التنمية العالميةِ أممِ العالم مِن الأفقر إلى الأغنى من ناحية الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بالدولارات الأمريكية. لكن الدول خارج الولايات المتّحدةِ لا تَحْسبُ الناتج المحلي الإجمالي لها بالدولارات الأمريكية. لذلك يجب تقسيم كُلّ ناتج محلي إجمالي لدولة، مذكورة بعملة الدولة الوطنيةِ، على عدد سكانها وبعد ذلك تُترجمَ إلى الدولارات الأمريكية، باستعمال سعر التبادل الحالي.

سعر النقد الأجنبي، كما ناقشناه في الفصلِ 19، يذكر عددَ وحداتِ عملةِ أخرى التي تشتريها بها وحدة واحدة من عملة معيّنة. وهكذا يكون سعر صرف الدولار–فورنت، على سبيل المثال، يُمْكِنُ أَنْ يُذْكَرَ إمّا كـ220 فورنت هنغاري لدولار أمريكي واحد، أو كـ 0.004545 دولار لفورنتِ واحد. ويقترح هذا الأمر أنَّه يمكن للأمريكي الذي يَزُورُ هنغاريا أَنْ يتوقّعَ دَفْع 220 فورنتَ للحُصُول على السلعِ التي يَتوقّعُ دَفْع دولار واحد مقابلها في الولايات المتّحدة. إذا كَانت تلك هي الحال في الحقيقة الحالة، أي إذا اشترت 220 فورنتِ في بودابست ما يشتريه دولار واحد في نيويورك، يكون سعر صرف الدولار–فورنت يظهر تعادل القوى الشرائية. فوجئ الأمريكيون في بودابست خلال التسعينيات، على أية حال، لأسباب سَتُناقشُ لاحقاً، بسرور لاكتِشاف أنّ دولاراتِهم تشتري أكثر بكثير، فيما يتعلق بوجباتِ طعام المطاعم وغُرَفِ الفندق، عندما تُحوّل إلى الفورنتاتِ التي صُرِفت في هنغاريا مما تفعل إذا تُركت كدولارات وصُرفت في الولايات المتّحدة. لم تظهر أسعار صرف الدولار–فورنت تعادلاً للقوى الشرائية في أي وقت كان في التسعينياتِ. يمكن لنتائج المقارناتِ الدوليةِ لأسعارِ الصرف التي تبعد عن تعادل القوى الشرائيةِ أَنْ تَكُونَ هائلة.

الجدول 20-3 **الدخل السنوي في أفقر الدول**
(بيانات 1999 بدولارات 1995 الأمريكية)

	الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد	بعد تعديله لتعادل القوى الشرائية (PPP)
إثيوبيا	112	628
سيراليون	138	448
بوروندي	143	578
مالاوي	156	586
إريتريا	173	881
جوينيا–بيساو	183	678
تانزانيا	188	501
موزمبيق	198	861
النيجر	209	753
تشاد	218	850

المصدر: البنك الدولي، *مؤشرات التنمية في العالم*، *2001*

ذكرت مؤشرات التنمية العالمية، على سبيل المثال، أن الناتج المحلي الإجمالي في هنغاريا عام 1999 كَان 5.151 دولار (مقارنة مَع 30.845 دولار في الولايات المتّحدةِ). ولكن عندما يُعدّل الناتج المحلي الإجمالي الهنغاري لكل فرد عام 1999 ليعكس تعادل القوى الشرائيةِ المُخَمَّنِ، يَرتفعُ إلى 11.430 دولار. وذلك، في واقع الأمر، تخمين أعلى إلى حدٍّ كبير بـ120 بالمائة. يجب أن تحسب هذه التعديلات

إذا كانت المقارنات الدوليةِ لتصبح ذات مغزى. وعندما تُحسب، يرتفع معدل دخل الفرد

في أفقر الدول بشكل جوهري. يعرض الجدول 20–3 الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في دول الدخلِ الـ 10 الأدنى لعام 1999، ثم مقدار الدخل ذاته عندما تُستخدم تخمينات تعادل القوى الشرائية (PPP) لتَعديل الأرقامِ. يدْعمُ الجدول ما ذَكرنَاه في وقت سابق: لا يُمْكِنُ لأحد أَن يَعيش على دخلِ 100 دولار بالسّنة، ولم يفعل أحد ذلك.

يمكن لـ 220 فرنت هنغاري شراء غداء في بودابست أفضل بكثير مما يشريه دولار واحد في نيويورك.

نظرة سريعة

دَخلَ النمو الاقتصادي العالم في القرون القليلة الماضية فقط، بالمشاركة مَع تقسيم العمل أَو التخصص سريع التوسّع، مقدّماً ظهورو لأول مرة في أوروبا وفروعها.

كانت الوسائل الرخيصة لنقل الناسِ، والبضاعة، والأفكار شرطاً مسبقاً مهماً لزيَادة التخصصِ والنمو الاقتصاديِ الذي تولّده.

شرط ضروري آخر للنمو الاقتصادي في مجتمع ما هو تأسيس قواعد واضحة، ومقبولة عموماً، و مفروضة بشكل جيد للعبة، أَو حكم القانون.

اعتمد النمو الاقتصادي على تراكمِ رأس المال، لأن رأس المال يزيد الطاقة الإنتاجية للعمل، ويُجسّدُ التقدم التقني الذي ساهم كثيراً في عمليةِ النمو الاقتصادي.

يسهّل الانفتاح على الاقتصادِ العالميِ النمو الاقتصادي. بالإضافة إلى السماح باستغلال أكمل لفوائدِ المقارنةِ، وهو يُمكّنُ الاقتصاديات البدائية من الاستِفادة من الإنجازاتِ التقنيةِ للاقتصاديات المتطورةِ. إذا أسست أمة شروطاً مناسبة، فيمكن للاستثمار الأجنبي أَن يُقدّمَ أيضاً مساهمة كبيرةِ إلى تراكمِ رأس المال الابتدائي في اقتصاد نامٍ.

يمكن لرغبة السكانِ بتَوفير جزء كبير مِن دخلِه أَن يُقدّم مساهمة هامّة للتراكمِ الرئيسي والنمو الاقتصادي.

رأس المال البشري جزء مهم في مخزون رأسمال المجتمعِ. يَمضي النمو الاقتصاديُ بسرعة أكبر في مجتمع الناسِ المتعلّمين. يقترح مقدار مُتزايد مِن الدلائل أنّ المعرفة هي العامل الأكثر أهميةً الوحيدُ في التَرويج للنمو الاقتصاديِ.

تتضمن المعرفة الضروري للنمو الاقتصادي المعرفة حول المنظمةِ الفعّالةِ للحياةِ السياسيةِ. سواء أاختبرت أمة نمواً اقتصادياً سريعاً، أَو معدل نمو اقتصادي أقل مِن نسبة نمو سكانها، فسَيَعتمد ذلك بشكل كبير على ما إذا طوّرت المؤسسات الملائمة للحكمِ.

تُهيّج ثقة تحليلِ الناتج المحلي الإجمالي الكليِ أكثر عندما نحاولُ مُقَارَنَة الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عبر دول مختلفة بعملات مختلفة.

أسئلة للمُناقشةِ

ما مقدار أهمية النمو الاقتصادي؟ هَلْ يَجْعلُ الناس أفضل حالاً حقّاً في المدى البعيد؟ أم، حيث أن السؤال يُوْضَعُ أحياناً بشكل مُضَلّل، "هَل يمكن للمال أن يشتري السعادة؟"

لماذا السؤال الأخير مضلّل؟

يشير سلوك كل شخص تقريباً إلى أنّ الناسِ يَعتقدونَ بأنّهم سَيَكُونونَ أفضل حالاً إذا اكتسبوا دخلاً أكبر، لأن الدخل الأكبر يَعْني القدرةَ على أَن يَكتسبوا أكثر مما يُريدونَ تقريباً، ولكن ليس تماماً، دون اعتبار لما هو ذلك الذي يُريدونه. ولكن، إلى أيّ مدى تكون هذه الرغبة أقرب أكثرِ لما عند الآخرين؟ إذا كان كل شخص آخر في المجتمعِ يَكسبُ أكثر أيضاً، ما مقدار الرضا الذي سَأَحْصلُ عليه مِن الكسب الأكثر؟ هَل ستتجاوز المنفعة الحدية التكلفة الحديةَ؟

لا تكون رغباتنا ورضانا في أغلب الأحيان نسبية فقط إلى ما يملكه الآخرون، ولكن أيضاً إلى ما أصبحنا معتادين عليه. قد تكون كمية صغيرة مِن الغذاءِ عديم الطعم مصدرَ رضا هائل إلى شخص جائع جداً. هَلْ الرضا الحدي الذي يُكسب بالتَرقِية مِن سمك القدِّ إلى الجمبري الكبير، أَو مِن الجبنِ المصنّعِ إلى البري عظيم كالإشباع الحدي في الانتقال مِن كوب أرز واحد في اليوم إلى كوبين؟ إنّ التكلفة الحدية للتحسينِ الأخير أقلّ بكثير بالتأكيد.

هل الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد مقياس ملائم للحالة، حتى بعد أن نقوم بكُلّ التعديلات المقترحة في ملحقِ هذا الفصلِ؟ هَل تحسب الإجراءات المستخدمة لحِساب الناتج المحلي الإجمالي حساباً كافياً للتكاليفِ الاجتماعيةِ والنفسيةِ المرتبطة بظُهُور ناتج محلي إجمالي أكبر؟

يمكن أن يزيد الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بتَكبير الناتج المحلي الإجمالي أَو بتَقليص السكانِ. إذا كان تكبير الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد يشير إلى أنّ الناسَ في مجتمع يُصبحُون أفضل حالاً، ثمّ يُخفض كُلّ طفل إضافي يولد إلى المجتمعِ المستوى المتوسطَ للحالة. هَل يفكر أباء الأطفالِ بهذه الطريقة عادة؟ فهم، في المحصلة، الوحيدون الذين يَسْقطُ معدل دخلهم للفرد بشكل ملحوظ بولادةِ طفلِ إضافيٍ.

المدافعون عن الصفر نمو اقتصادي قلقون بشكل أساسي بشأن التأثيراتِ المؤذيةِ للنمو الاقتصاديِ على البيئةِ. هَل يقلل النمو الاقتصادي جودة البيئةِ بالضرورة؟

يَجْعلُ رفع الناتج المحلي الإجمالي العديد مِن الأمور التي كانت مستحيلة سابقاً محتملة. ستعتمد ماهية هذه الأمور بشكل كبير على مستوى الناتج المحلي الإجمالي المكتسب أصلاً. في إثيوبيا أَو بنغلادش، قد يعمل رفع الناتج المحلي الإجمالي المتصاعد أن تكون التغذية الكافية لملايينِ الناس ممكنة، بالإضافة إلى العناية بالأسنانِ التي تُمكّنُهم من تَفادي ألمِ كبيرِ وإبْقاء أسنانِهم إلى الشيخوخة. ماذا قد تفعل 2 بالمائة معدل نمو في الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد للناسِ في الولايات المتّحدةِ على مدى السَنَوات الـ35 التالية، وهو الوقت الذي ستأخذه تلك النسبة للناتج المحلي الإجمالي للمُضَاعَفَة؟ (بالنسبة لأولئك الذين لديهم شكوك جدّية حول قيمةِ النمو الاقتصاديِ في عالمِ اليومِ، نوصي بقوة بكتاب صغير لبيتر بيرجير, عالم اجتماع عَملَ بحثاً شاملاً على الاقتصادِ والثقافةِ: الثورة الرأسمالية: خمسون مقترحاً حول الازدهارِ، المساواة، والحريَّة، بيسك بوكس: نيويورك، 1986. سيحصّن بيرجير بَعْض الشكوكِ، لَكنَّه غالباً سيتغلب على أكثر بكثير).

هَل تحقق النمو الاقتصادي للدول الأوروبيةِ وفروعِها على حساب الدول الفقيرةِ في آسيا، وأفريقيا، وأمريكا اللاتينية؟ أولئك الذين يَعتقدونَ بذلك، يشيرون عادة إلى حقيقة أنّ الدول الأوربيةِ استعملت قوَّتَها العسكرية في الماضي لإخضاع الأممِ الأضعفِ، وفي بَعْض الحالاتِ لفَرْض عِلاقاتِ التجارةِ غير متساوية بالقوة. أما أولئك الذين يُخالفون، فيشيرون إلى أن العديد مِنْ أفقر دول العالمِ لم يكن لديها تقريباً أي اتصال بالعالم الخارجي حتى وقت قريب جداً، وإلى أنه في الحالاتِ الأخرى قدمت الدول الغربية المصادر التي بَدأت النمو الاقتصادي. ما هو الدليل الذي سيَحلُّ هذه القضية المتنازع عليها؟

كَيْفَ تُفسّرُ حقيقة أنّ الولايات المتّحدة وكندا اختبرتا معدلات نمو اقتصادي أسرع بكثير في القرونِ التاسع عشر والعشرون مما فعلت دول أمريكا اللاتينية؟

أكد الكتاب عدّة مرات على أهمية حكم القانون. إنّ نقيضَ حكم القانون هو الحكمُ الاعتباطيُ، أَو الحكم طبقاً لإرادة المسؤول. هَلْ تُروّجُ الديمقراطيةُ لحكم القانونِ؟

لم تكن حكومات كوريا الجنوبية، وتايوان، وهونغ كونغ، وسنغافورة، الدول الأربع التي واجهت نمواً اقتصادياً سريعاً جداً مِن عام 1950 إلى عام 1990، مميزة أثناء أغلب هذه الفترة بشخصية ديمقراطية لنظمهم السياسية. هَل يرَجَّح أن يكون حكم القانون مؤسّساً في مجتمع ديمقراطي جداً أَم في واحدة ذات حكومة استبدادية جداً؟

هل يَجِبُ أَنْ تقدم الأمم الغنية في العالم المنح إلى الأممِ الأفقرِ، كما يُجادلُ الكثيرون الآن؟

ما هي الحجج التي يُمْكِنُك تقديمها لصالح مثل هذه المنحِ؟

ما هي الحجج التي يُمْكِنُك تقديمها ضدّ مثل هذه المنحِ؟

هل يجب أن تكون المساعدة الخارجية التي تمدها إما الدول الغنية أو الوكالات الدولية إلى الدول الفقيرة بالوكالاتِ الدوليةِ بدون قيود، أَم يَجِب أَن يمارس المتبرعون بَعض الرقابةِ على استعمالاتِ المساعدة الخارجيةِ التي يمدّوها؟

يَعْرضُ النَصُّ سببان لماذا قد يكون الاستثمارُ الخاصُّ أفضل للدول الفقيرة مِن المساعدة المُضعفة للحكومة الأجنبيةِ أَو الوكالاتِ الدوليةِ. أحدهما هو أنّ المعونة التقنيةِ تأتي في أغلب الأحيان بالاستثمارِ الخاصِّ كجزء مِنْ الرزمة. والآخر هو أنّ المستثمرين من القطاع الخاصِ قَدْ يَكُونون أكثرَ تصميماً لرُؤية أموالِهم مستثمرة بشكل مربح، وبالتالي أقل احتمالاً لدَعْم المشاريعِ التي لا تروّجُ النمو الاقتصادي. هل يُمْكِنُك أَن تُفكّرَ بأيّة أسباب لوجهةِ النظر المعاكسةِ: لماذا قد تكون المساعدة الحكومية أو مساعدة الوكالاتِ الدولية أفضل للدول الفقيرة مِن الاستثمار الخاصّ؟

تناهضُ ثقافةُ بَعْض الدول الفقيرة السماح للنِساءِ بدخول قوة العمل أَو حتى، في بَعْض الحالاتِ، تَزويد النِساءِ بما يزيد عن التعليم المحدود جداً.

هَل تَعتقدُ أنّ متبرعي المساعدة المحتملينِ يَجِب أَن يصرّوا على التغييراتِ في مثل هذه السياساتِ والممارساتِ كشرط للمساعدة؟ كَيْفَ تَردُّ على شخص ما يدّعي بأَنَّ هذا سَيكُونُ تدخلاً غير مبرّر في شؤونِ أمة وثقافة أخرى (ولَرُبَّمَا حتى دين آخر)؟

هذه قيم الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عام 1999، تم تعديلها لتَعادل القوى الشرائية، لخمس دول غنية

الولايات المتحدة	30845 دولار
النرويج	43328
سويسرا	27171
كندا	26251
اليابان	24898

في أي من هذه الدول كانت الثروة أكبرها؟ لماذا تقول ذلك؟ إذا كان هناك شيء تود معرفته قبل أن تقرر، فما هو هذا الأمر؟.

هل يمكنك أن تفكر بطرق يجعل فيها النمو الاقتصادي على الأقل بعض الأشخاص أسوأ حالاً؟ بينما يكتسب المزيد من الأشخاص دخلاً كافياً لشراء سيارات، فهل يكون أولئك الذين لا يستطيعون تحمل السيارات أو الذين لا يحبون خياراتهم في المدن أسوأ حالاً؟ هل يصبح الناس أسوأ حالاً لأن الآخرين أصبحوا ببساطة أفضل حالاً؟

21 محددات الاقتصاد

تعتمد إمكانيةُ الحضارة بشكل كبير على مدى جودة عمل المجتمعات. ما الذي تكشفه طريقة التفكير الاقتصادية حول عَمَل المجتمع؟ وهَل هناك أيّ أمر ذو أهمية تخفيه؟ إذا كنت تستطيع إرجاع نفسك عودة إلى الفصلِ الأول من هذا الكتاب، سَتجِد مُناقشة قصيرة حول انحيازِ النظريةِ الاقتصادية. قَد تودّ قراءة ذلك الجزء ثانيةً، الآن بما أنك أكملت الكتاب. هَل تلك انحيازات حقاً؟ أَم هَل هي أقرب إلى كونها فرضيات عاملة مفيدة؟

ما يعرفه الاقتصاديون

توظّف طريقةُ التفكير الاقتصادية مفاهيم مثل الطلب، وتكلفة الفرصة، والتأثيرات الهامشية، وفائدة المقارنة، لكي تبرز المنطق فيما يحدث حولنا في العالم اليومي. يَعْرِفُ الاقتصادي القليل جداً عن العالم الحقيقي، الذي لا يعرفه بشكل أفضل المدراء التنفيذيون للشركات، والصُنّاع، والمهندسون، والآخرون الذين يجعلون الأشياء تَحدث. ما يعرفه الاقتصاديون هو كيف تتوافق الأشياء مع بعضها البعض. تمكّننا مفاهيم الاقتصاد من استخراج منطق أفضل لما نُلاحظ، وأن نفكر بثبات أكثر وبشكل متماسك حول مجالات واسعة من التفاعلاتِ الاجتماعية المعقّدة.

يَظهرُ هذا الأمر في الممارسة ليكون نوعاً سلبياً جداً مِن المعرفةِ حول الصفقاتِ غير الشخصية في الغالب. تساهم طريقة التفكير الاقتصادية، كما لاحظت ربما، قليلاً نسبياً في الفَهم الأفضل للعلاقات ضمن العائلة أو المجموعات الصغيرة الأخرى التي يمكن للناس أن يعرفوا فيها أحدهم الأخر بشكل جيد بما فيه الكفاية للتَعَاوُن بناء على أساس شخصي. يُوضّحُ الاقتصادُ في الغالب كَيف يحدث التعاونُ بين الناسِ الذين لا يَعْرِفونَ أحدهم الآخر مطلقاً، ولكن الذين يَستطيعون مع هذا العَمَل سوية بتأثيرٍ استثنائي[30]. ربما تكون قد اكتشفتَ أيضاً، من خلال قراءتك لفصول هذا الكتاب، تركيزاً أعظم على ما لا يجب عمله أكثر منه على ما يجب أن يُفعل. لكن الاستنتاجات السلبية مهمة. اعتاد الاقتصادي فرانك نايت أن يدافع عن الصفة السلبية جداً للاستنتاج الاقتصادي باقتباس: "إنه لَيس الجهلاً الذي يؤدي أكثر الضررِ؛ بل هو معرفة derned كثير منه لَيس كذلك".

ادّعى الكثير مِن الناس "معرفة" كَيف يَحلّون المشاكل الاجتماعية الملحّة. إن صورتهم العقلية للكونِ الاقتصادي بسيطة، حيث أنه يمكن إدراك النوايا بسهولة، وهكذا تكون العقبة الوحيدة في طريق المجتمع الأفضل قلة النوايا الطيبة. وبالتالي فهم يرفضون الاقتصاديين في أغلب الأحيان بصفتهم "مجرد علماء نظريون" يُعقّدُون الأمور بشكل غير ضروري ويَشكّونَ في النوايا الطيبة. في الحقيقة، حاول جون ستيوارت ميل الدِفَاع، ليس فقط عن الاقتصاد، ولكن عن كُلّ علوم الاجتماعيات ضدّ تهمةِ الرجل غير المتخصّصَ في مقالة نُشرت عام 1831 تحت اسم "روح العصر". لقد لاحظَ أنّ

---

[30] جادل آدم سميث في "تحقيق في طبيعةِ وأسبابِ ثروةِ الأمم" (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1976 [1776]، ص 18) أننا نكون في المجتمع المتحضر في حاجة ثابتة للتعاون والمساعدة بتعدد عظيم من أجل صالحنا وحتى من أجل صميم بقائنا ، بينما سنكون في فترة حياتنا قادرين فقط على مُصَادَقة القلة. كان تَوضيح كيف تُحقق هذا التعاونِ بين الغرباء، مصدراً ثابتاً مِن التحيّرِ الثقافيِ منذ تأسيس انضباطنا. في الحقيقة، إن للكلمة اليونانية للتبادل، كاتالاكسي، معنى مزدوجاً لجذب غريب إلى الصداقة، كما شُدّدَ عليه في عمل إف. أي. هايك، وجيمس بيوكانان، وقريباً جداً ديفيد ليفي. من أجل مناقشة رائعة لكيف، من خلال نشاطِ التبادلِ، يُحضرُ الغرباء إلى العلاقاتِ التعاونيةِ مع آخرين بعيدين كما لو أنّهم كَانوا أصدقاء مقرّبين، انظر في بول سيبرايت، شركة الغرباء: التاريخ الطبيعي للحياةِ الاقتصاديةِ (برينستون: مطبعة جامعة برينستون، 2004).

يعتقد كُلّ غير مُحترف بأن رأيه جيّد كرأي الآخر. يجب أن يصبح أي رجل لديه عيون وأذنان قاضياً سواء، في الحقيقة، أكان شخص ما لم يسبق له أن دَرس السياسةَ، على سبيل المثال، أَو الاقتصاد السياسي بشكل منظّم، يَعتبرُ نفسه على أية حال ممنوعاً بذلك مِن الإعلان بأكثر التأمين اللامحدود، الآراء الأكثر بساطة، وفَرض ضريبة على أولئك الرجالِ الذين جَعلوا تلك العُلوم احتلال حياة مرهقة بالجهلِ الأكثر وضاعة وبالبلاهة. بالأحرى يجب أن يُعتبرَ الشخصُ الذي دَرسَ الموضوعَ بشكل منظّم بأنه غير مؤهل. إنه عالم نظري: وقد تحولت الكلمة التي تُظهر أعلى وأنبل جُهد للذكاء الإنساني إلى كلمة جانبية للسخرية.

للأعمال الاجتماعية نتائجُ تذهب أبعد بكثير مِن تلك التي يُمْكِنُ توقّعها بسهولة أَو حدسها. تحصل طريقة التفكير الاقتصادية، وهي نظرية، دون شَكّ، على "مَشاهدِنا" لكي تُساعدَ على تَوَقُّع أَو تَوضيح النتائج غير المقصودة. تعمل استيرادات تحديد النسج إلى الولايات المتّحدةِ، على سبيل المثال، على الأقل في الوقت الحاضر، على حماية وظائف ودخل منتجي النسج؛ ذلك واضح بما فيه الكفاية. لَكنَّ الأمر يتطلب عيناً معلّمة لمُلاحظة بِأَنَّ هذا سَيَنتقل دخلاً أكثر بعيداً عن أمريكيين آخرين، عن طريق رَفع أسعارِ المنسوج، وتخفيض فرص التصديرِ الأمريكيةِ، ومنع استغلال فائدة المقارنة عُموماً. ثانيةً، من السّهلِ رُؤية أن مراقبة الإيجارات تضبط دُفعاتِ المال التي يجب أن يدفعها المستأجرون إلى أصحابِ المُلك. ولكن، كم من المدافعين عن مثل هذه السيطرة مدركون للدُفْعاتِ البديلة التي يجب أن يؤديها المستأجرون، وأشكالِ التمييز الجديدةِ التي ستستبدلُ التمييز على أساس سعرِ المالِ، والتأثيرات قصيرة وبعيدة المدى على عرض السكن المستأجر؟ إنهم فقط لا يملكون الأدوات التصورية للتفكير خارج الصندوق.
مع هذا، يُصبحُ الناس غير صبورين بسهولة مع أولئك الذين يُحذِّرون من عدم استحسان الأعمال التي سَتجعل الأمورَ أسوأ دون تقديم حلولِ لها. وفي مجتمع كمجتمعنا، مُعتاد على الإنجازاتِ الأعجوبيةِ تقريباً للعِلم والتقنيةِ، يميل الطلب لـ "عَمَل شيء" إلى أن يتجَاوز بِهَامِشٍ كبير عرض الردودِ البنّاءةِ للمشاكل الاجتماعية[31]. ربما نكون قد أخطأنا في افتراض أنَّه يمكن معالجة المشاكل الاجتماعية بالطّريقة نفسها التي نُديرُ بها المشاكلَ التقنية. نحن نترف بأن المصالح المتعارضة تَخلق مشاكل صعبة لصُنّاع السياسة الاجتماعية. لَكنَّنا لا نزال نُقلّلُ من تقدير الصعوبات في طريق إحداث تغيير اجتماعي مخطّط، بشكل كبير لأننا نُقلّلُ من تقدير تعقيد النظم الاجتماعية، وشبكات التفاعل التي يُنسّق السلوك من خلالها في مجتمع وأشخاص مقتنعون بالتَعَاوُن في إنجازِ أهدافِهم. في كتاب آدم سميث العظيم عن الفضيلة "نظريةِ المشاعرِ الأخلاقية"، حذّرَ من "رجل النظامِ" الذي

[31] انظ في روبرت نيلسون، الاقتصاد بوفه دين: مِن ساميلسون إلى شيكاغو وما بعدها (يونيفيرسيتي بارك، بينسيلفانيا: بين ستيت يونيفيرسيتي برس، 2001) من أجل مُناقشة الافتراضات التي تقعُ تحت مُعظم التحليل الاقتصادي الحديث. بالقيام بذلك، يلقي نيلسون الضوء على نمط التبريرِ الذي يُعتَمَد عليه للادّعاءاتِ المقدّمة نيابةً عَن حجج اقتصادية مختلفة، ونصيحةِ السياسةِ العامّةِ التي تَتلو هذه الحججِ. إن كتاب نيلسون، والذي قَد يَكُونُ مِن اهتمامِ القرّاء مُلاحَظَته، مكرّسُ لذكرى بول هاين. نؤكد على أن إحدى أهم المشاكلِ في اقتصاد القرن العشرين، هي أنّ تكبّرنا يَقُودُنا لتَوَقُّع أن يكون الاقتصاد قادراً على تَزويد المعلوماتِ التي هي ما بعد حدودِه كانضباط علمي. يُنظر إلى الاقتصاد بشكل خاطئ على أنه أداة للسيطرةِ الاجتماعيةِ، أكثر من كونه أداة ثقافية للتحقيقِ الاجتماعي. هذا الأمر صحيح جداً في حالاتِ الاشتراكية، لَكنَّه ليس أقل صحّة في إعادة ترتيبِ الاقتصاد الكاينيزي. كمسألة سجل تاريخي، على أية حال، يجب ملاحظة أن النتائج كانت كارثية من ناحية حالة المادة وحماية حقوق الإنسان كليهما، للاقتصاد والسكان ككل في المجتمعات التي انتشر فيها الاقتصاد بشدّة كبيرة كأداة للسيطرةِ الاجتماعيةِ، مثل الاتحاد السوفيتي السابق. قد تقوم طريقة التفكير الاقتصادية بادّعاء لِكي تكون عالمية في تطبيقِها، ولكن عندما يُفحص الادّعاء مباشرةً، فهو في الحقيقة ادّعاء بتواضع متطرّف.

يَبْدو أنه يتخَيّل أنّ باستطاعته أَن يُرتّبَ الأعضاء المختلفينَ في مجتمع عظيم بنفس القدر من السهولة التي تُرتّبُ بها اليَد القِطَعَ المختلفةَ على رقعة شطرنج. إنه لا يأخذ بعين الاعتبار أن القِطَعَ على رقعةِ الشطرنج لَيْسَ لَها مبدأُ آخر للحركة بالإضافة إلى ما تفرضه اليَد عليها؛ ولكن ذلك، في رقعةِ شطرنج المجتمع الإنساني، تمتلك كُلّ قطعة واحدة مبدأ حركة خاص بها.

ربما يكون لهذا السبب تعالج النظرية الاقتصادية غالباً اقتراحات إصلاحِ النظامِ الاقتصادي بشكل سيئ جداً: إنها تفترضُ بأنّ كُلّ قطعة واحدة تمتلك مبدأ حركة خاص بها. لا يعني ذلك أن الاقتصاديين أنفسهم غير مهتمين بالإصلاحِ، كما أنه ليس لأنهم الخدم مدفوعو الرواتب للطبقات المميّزة. لكن النظريةَ الاقتصاديةَ، عن طريق كَشْف الاعتماد المتبادل للقراراتِ، تلفتُ الانتباه إلى النتائجِ غير المَفْحُوصة لاقتراحاتِ التغيير. "لن يصلح الأمر بهذه الطريقة" هو الرَدُّ القياسي للاقتصادي على العديد مِن اقتراحاتِ السياسةِ حسنة النيّة. الواقعية لَيست بالضرورة المحافظية، لَكنَّها تبْدو مماثلةَ جداً لها غالباً. وهناك منطق تروّج المعرفة به المحافظية. حتى أن المخترعين المحتملين لمكائن الحركة الدائمة اتهموا الفيزيائيين بالمحافظية اليائسة.

ما بعد الاقتصاد المجرّدِ

اقترحَ جون مايناردِ كينز مرّةِ نخباً إلى الاقتصاديين كـ "مراقبي إمكانيةِ الحضارة". إمكانية الحضارة، أهذا كل ما في الأمر. يكبّر التخصيص الكفوء للمصادرِ والتعاون الاجتماعي الفعّال للمهامِ المعقّدة، عالم الإمكانية، لَكنَّهم لا يضمنون وحدهم تقدّم الحضارة. يعطي المجتمع المُنسّق بشكل جيد والذي يعمل بيُسر للأفراد فرصة أكبر للاختيارَ؛ لكنه لا يَضْمنُ أنّهم سَيَختارون جيداً. إنّ طريقةَ التفكير الاقتصاديةَ، خصوصاً في الديمقراطية، هي تمهيد مهم، لَكنَّه لا ليست أكثر من ذلك.
إن الاقتصاديين بالجزء الأكبر مستعدّون للاعتراف بأنّ المفاهيم التي يَستخدمونها تُحرّف أحياناً الحقيقةَ التي يَدرسونها. وهم راغبون بتقديم تحليلِهم واستنتاجاتِهم إلى اختبارِ النقدِ العقلاني. لكن بَعض وجهات النظر لا غنى عنها إلى أيّ تحقيق، في علومِ الطبيعة بالإضافة إلى علومِ الاجتماعيات. إذا كانت طريقةُ التفكير الاقتصادية تؤدي إلى التشويهاتِ أحياناً، وإلى التأكيدِ في غير موضعه، أَو حتى إلى الخطأ التامّ، فإن العلاج الملائم هو النقدُ العقلاني. لقد عدّل تطبيق ذلك العلاجِ كثيراً استنتاجات الاقتصاد في الماضي. ومن المرجّح أن يواصل عمل ذلك في المستقبل.
دعنا نُضيف تعليقاً نهائياً واحداً. أن تكُون اقتصادياً جيداً يَعني أكثر من أنْ تكُونَ ماهراً في طريقةِ التفكير الاقتصادية. إن معرفة الرياضياتِ والإحصائيات واجب، بالطبع، حيث أن أي اقتصادي مُحْترم يَجِبُ أَن يَكُونَ قادراً على تحدث لغةِ المهنةِ. ولكن يجب أن يدرك الاقتصادي الأفضل بأنّ هناك مكاسب مِن التجارةِ مَع الاختصاصيين في المجالاتِ الأخرى. قد يغتني الاختصاصي في طريقةِ التفكير الاقتصادية بشكل حَسن جداً من خلال تبادلِ الأفكارِ مَع الاختصاصيين الآخرينِ الذين يَدْرسونَ الوضع الإنساني، بداية مِن الفلاسفةِ، والعلماء النظريون السياسيون، وعلماء الاجتماع وصولاً إلى الأنواع الأدبية، والمؤرخون الفَنِّيون، وعلماء الإنسانيات الثقافية.
في حال قررت الاستمرار بدِراساتِكَ في الاقتصادِ، قَد تودّ اعتبار مُقَاوَمَة إغراء إهمال أَو طَرد العلومِ الإنسانية الأخرى بشكل تام. أما إذا اخترات بدلاً مِن ذلك التَخَصُّص في فرع آخر خارج الاقتصادِ، فنحن نَتمنّى أن لَا تَنْسى بعض الدروسِ التي تَعلّمتها في هذا الكتاب.
بأي حال، فالاختيار راجع لك.

مسرد المصطلحات

الإجبار: الإقناع بالتعاون عن طريق التهديد بتخفيض خيارات الناس. عكس الإقناع.

الأجر: الدخل الذي يكسب من قبل الناس الذين يبيعون عملهم إلى الآخرين.

الاحتكار: يعني بشكل حرفي "بائع منفرد".

الاحتياطي الفيدرالي: المصرف المركزي للولايات المتّحدة، أنشئ في عام 1913 بقانون كونجرس.

آخذ السعر: مزوّد مثله مثل اللاعب الصغير في سوق عامّة ليس لديه القدرة على رفع، ولا أيّ حافز لخفض، السعر الذي يفرضه. إنه ببساطة "يأخذ" سعر السوق السائد على أنه معطى أو مفروض.

أرض السعر: أدنى سعر يتم فرضه قانونياً على سلعة أو خدمة ما.

إزالة التضخم: تبطيء (تخفيض) نسبة التضّخم.

الاشتراكية: نظام اقتصادي مستند على تخطيط اقتصادي شامل وملكية اشتراكية لوسائل الإنتاج.

الإنتاج: في معناه الأوسع، الإنتاج هو خلق قيمة، خلق الثروة.

الانكماش: ارتفاع متحمّل في القوة الشرائية للنقود، مجرّب في أغلب الأحيان، في المعدل، كسقوط في القيمة النقدية للسلع والخدمات.

الأوراق النقدية التي تصدرها الحكومة: شيء رسمي يعلن بالقانون ليعمل كالمال. على أية حال، في بعض الحالات الأوراق النقدية التي تصدرها الحكومة لا تعمل في الحقيقة كالمال!

الإيجار: الدخل المتولّد من تأجير الملكية إلى الآخرين.

باحث السعر: مزوّد يتمتّع بدرجة معينة من قوّة السوق، ولديه القدرة على رفع أو خفض سعره. في هذا السياق، عليه أن "يبحث" عن أفضل سعر ليفرضه على سلعه أو خدمته. قارن هذا بآخذ السعر.

التحكم في الأسعار: مصطلح آخر للتعبير عن سقف السعر أو أرضية السعر.

التخصص: سعي الشخص وراء فائدته المقارنة. مصطلح آخر للتعبير عن تقسيم العمل.

التداول النقدي: مقياس للكمية الكليّة للمال في النظام الاقتصادي.

مقياس التداول النقدي م1 يتضمّن كلّ العملة الموجودة في التداول، إضافة إلى الودائع تحت الطلب في الحسابات الجارية، زائداً أيّ شيكات سياحية تم إصدارها.

مقياس م2 يتضمّنان كلّ ما ذُكِر أعلاه، زائداً المال المودع في حسابات سوق المال وحسابات التوفير.

التسعير اللصوصي: محاولة أحدهم للتنافس مع منافسيه عن طريق كسر الأسعار، آملاً بإن يبعدهم هذا عن العمل، مع تأمين الفرصة لرفع الأسعار في المستقبل.

التضّخم: سقوط في القوة الشرائية للنقود، مجرّب في أغلب الأحيان كارتفاع، في المعدل، في القيمة النقدية للسلع والخدمات.

تعادل القوى الشرائية: حالة يمكن فيها استعمال وحدة عملة دولة ما لشراء نفس كمية السلع في كلّ البلدان.

التفضيل الزمني: التعبير عن ميل الفرد لوضع قيمة أعلى على السلع والخدمات عندما يتم اكتسابهم في وقت قريب، بدلاً من الحصول عليهم في وقت لاحق.

تقسيم العمل: مصطلح آخر للتخصص، أو متابعة الفائدة المقارنة لأحدهم.

التكلفة الحدية: التكلفة الإضافية التي سيتوقّع تحمّلها إذا تم القيام بعمل ما. قارن هذا بالتكلفة الغارقة.

تكلفة الحِمل الساكن: التكلفة التي يجب أن يتحملها المشتري للحصول على سلعة ما، والتي لا تتحوّل إلى البائع كمنافع.

تكلفة الصفقة: تكلفة ترتيب التبادلات بين المشترين والباعة.

التكلفة الغارقة: التكلفة غير القابلة للاسترداد والتي تم تحمّلها في الماضي، ولن تعكس أي فرصة حالية للاختيار. قارن هذا بالتكلفة الحدية.

تكلفة الفرصة البديلة: ثاني أفضل بديل يُضحّى به عندما يتم القيام باختيار أو عمل ما.

تنظيف السوق: الحالة التي تكون عندها الكمية المطلوبة (خطط المستهلكين) منسّقة بالكامل مع الكمية المعروضة (خطط المورّدين). قارن هذا بالعجز (النقص)، والفائض.

الثروة: في تعريفها الأوسع، الثروة هي أيّ شئ يقيّمه شخص ما.

الحدّ: في الاقتصاد، الحدّ يعني "الحافة"، عند اللحظة التي يتم فيها القيام بالعمل. أن تكون "عند" أو "على" الحدّ مثل الوقوف على "شوكة في الطريق".

الحد الأدنى للأجور: أرضية سعر مفروضة قانونياً في سوق العمالة غير الماهرة.

حدّي: يعني إضافي.

الحساب النقدي: استعمال المال وأسعار أساسها السوق لحساب التكاليف والمنافع المتوقّعة (والحقيقية) من مشروع أحدهم. المحاسبة التجارية هي مثال واضح على استعمال الحساب النقدي.

حدود إمكانيات الإنتاج: تبيّن الكميات القصوى من سلعتين يمكن أن تنتجا بمجموعة معطاة من الموارد.

حقوق الملكية: القواعد القانونية التي تثبت من يمتلك ماذا، وكيف يمكن لهم استعمال ملكيتهم. (انظر أيضاً حقوق الملكية الخاصة، حقوق الملكية الاجتماعية.)

حقوق الملكية الاجتماعية: الحقوق القانونية التي تخصّص الملكية إلى المجتمع ككل، بالتالي ليس لشخص محدد بشكل خاص.

حقوق الملكية الخاصة: حقوق قانونية مخصّصة لشخص معيّن تسمح له باستعمال حقه، أو تخفيض سعره، أو تبادله مع شخص آخر. قارن هذا بحقوق الملكية الاجتماعية.

الحكومة: احتكار إجبار ممنوح بشكل عام على مجموعة من الناس ضمن موقع جغرافي معيّن.

الخارجانية: المنفعة أو التكلفة التي يتمتّع بها بغير قصد، أو يفترض أنها بغير قصد، أطراف ثالثة التي لم تشترك مباشرة في تبادل السوق. (انظر أيضاً الخارجانية السلبية، والخارجانية الإيجابية.)

الخارجانية الإيجابية: المنفعة غير المقصودة من التبادل والتي يتمتّع بها طرف ثالث.

الخارجانية السلبية: التكلفة المفروضة على طرف ثالث من التبادل. تسمّى أيضاً "التكاليف المراقة."

الدخل الحدي: الدخل الإضافي الذي سيتوقّع حدوثه من بيع إنتاج أكثر.

الدين الوطني: المبلغ الكلي بالدولار زائداً الفائدة المدينة به الحكومة الفدرالية.

الراكب المجاني: فرد يتمتّع باستهلاك سلعة ما بدون الحاجة لدفع حصته من تكلفة إنتاج تلك السلعة.

رأس المال: سلعة تستعمل لإنتاج السلع والخدمات الأخرى. (انظر أيضاً رأس المال البشري.)

رأس المال البشري: المعرفة والمهارات التي يجمّعها الناس من خلال التعليم، أو التدريب، أو الخبرة والتي تمكّنهم من عرض خدمات منتجة ثمينة للآخرين.

الربح: إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف. يُشار إليها أيضاً باسم "المتبقي" أو "الدخل الصافي"، أو في الدوائر غير الربحية، كـ "متراكم". (انظر أيضا: الربح المحاسبي، الربح الاقتصادي.)

الربح الاقتصادي: إجمالي الإيرادات ناقص التكاليف (الواضحة والضمنية) الإجمالية. يأخذ بعين الاعتبار تكاليف الفرصة البديلة المرتبطة بموارد الباحث عن الربح. قارن هذا بالربح المحاسبي.

الربح المحاسبي: إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف (الواضحة). لا تأخذ في الحسبان تكاليف الفرصة البديلة المرتبطة بموارد باحثي الربح. قارن هذا بالربح الاقتصادي.

رجل الأعمال: الشخص الذي يجاهد لكسب ربح اقتصادي، لكنه يواجه أيضاً إمكانية تحمّل عبء الخسارة الاقتصادية. لذا يُدعى رجال الأعمال أيضاً "مدعّو المتبقي": يدّعون المتبقي (الربح أو الخسارة) بعد تنفيذ كل الاتفاقيات المسبّقة.

الرّسم على سكّ الذهب أو الفضة: الدخل الصافي من سكّ نقود العملات المعدنية محسوبة على أساس الفرق بين قيمة وجه العملة المعدنية وقيمة المعدن المحتوى في العملة المعدنية.

الركود الاقتصادي: عرّف تقليديا بأنه نقصان في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على مدى أكثر من ربعين متتاليين (ستّة شهور). حديثاً، يقال أيضاً عن الأنظمة الاقتصادية التي تواجه تباطؤ في معدل النمو الاقتصادي أنها في ركود. (انظر أيضاً الفتور الاقتصادي.)

سعر فائدة التمويل الفدرالي: سعر الفائدة التي تفرضها البنوك التجارية على بعضها البعض عندما تمنح القروض قصيرة الأجل من بنك إلى بنك.

سعر الفائدة الاسمي: سعر الفائدة المقتبس في عقد ما. قارن هذا بسعر الفائدة الحقيقي.

سعر الفائدة الحقيقي: سعر الفائدة الاسمي (المقتبس) ناقص معدل التضخم.

سعر النقد الأجنبي: سعر عملة بلد ما معبّر عنها بعملة بلد الأخرى.

سقف السعر: أقصى حدّ للسّعر يتم فرضه قانونياً على سلعة أو خدمة ما.

سلعة: أيّ شئ الكثير منه مفضّل على القليل. (انظر أيضاً السلعة النهائية، السلعة المجانية، السلعة الرديئة، السلعة الوسيطة، السلعة النادرة، السلعة العادية.)

السلعة الرديئة (دون المستوى): تتعلّق بطريقة تغيّر الطلب مع التغيّر في الدخل. تعتبر السلعة رديئة، بالتعريف، إذا تزايد (تناقص) طلب أحدهم عليها عند تناقص (زيادة) دخله. قارن هذا بالسلعة العادية.

السلعة العادية: تتعلّق بطريقة تغيّر الطلب مع التغيّر في الدخل. تعتبر السلعة عادية، بالتعريف، إذا تزايد (تناقص) طلب أحدهم عليها عند زيادة (تناقص) دخله. قارن هذا بالسلعة الرديئة (دون المستوى).

السلعة المجانية: سلعة يمكن أن تحصل عليها بدون التضحية بشيء آخر ذو قيمة.

السلعة النادرة: سلعة يمكن الحصول عليها فقط عن طريق التضحية بشيء آخر ذو القيمة.

السلعة النهائية: ضمن سياق محاسبة الدخل القومي، السلعة النهائية هي سلعة تكتسب من قبل طالب نهائي. أي سلعة تُشترى بدون نية إعادة بيعها.

السلعة الوسيطة: ضمن سياق محاسبة الدخل القومي، السلعة الوسيطة هي سلعة تُشترى بهدف التصنيع منها و/ أو إعادة بيعها.

سلوك التوفير: الطريقة التي يختار فيها الأفراد لأنهم يواجهون الندرة. يوفر (يقتصد) أحدهم عن طريق اختيار طرق العمل تلك التي تتجاوز فيها المنافع الإضافية المتوقّعة التكاليف الإضافية المتوقّعة. سلوك التوفير هو في الحقيقة مصطلح آخر للسلوك الكفء. (انظر أيضاً كفاءة.)

السمسار: شخص ما يتخصّص في تخفيض تكاليف الصفقة بين الموزّدين والطالبين.

السوق: العملية التي ينسّق الناس من خلالها خطط استهلاكهم وإنتاجهم من خلال تبادل حقوق الملكية الخاصة.

سوق الأسهم المستقبلية: العملية التي يتم من خلالها الاتّفاق على عقود الأسهم المستقبلية وتثبيتها. قارن هذا بالسوق الآني.
سوق التمويل الفدرالي: عملية إقراض القروض قصيرة الأجل بين البنوك التجاري.
السوق الآني: تبادل السلع والخدمات بالدفع والقبول الفوري. قارن هذا بسوق الأسهم المستقبلية.
سيء: أيّ شئ القليل منه مفضّل على الكثير. قارن هذا بالسلعة.
السياسة الضريبية: التلاعُب في ميزانية الحكومة الفدرالية من أجل إحداث مستويات مطلوبة من الإنفاق الكليّ في الاقتصاد العامّ.
السياسة النقدية: المحاولة من قبل مصرف دولة المركزي للتأثير على التداول النقدي العامّ، في أغلب الأحيان بهدف التأثير على الإنفاق العامّ في النظام الاقتصادي.
الطلب: مفهوم يربط كميات السلع التي يخطّط الناس للحصول عليها مقابل التضحيات التي يجب أن يقدموها للحصول على هذه الكميات. (انظر أيضاً قانون الطلب.)
عاطل عن العمل: شخص ما غير مستخدم حالياً وإمّا أنه يبحث عن عمل ما أو ينتظر البدء أو العودة إلى عمل ما.
عجز الميزانية: حالة تتجاوز فيها النفقات الكلية الموضوعة من قبل المسؤولين الحكوميين العائدات الضريبية الكليّة. الفرق يجب أن يموّل بإصدار الدين الوطني.
عقود الأسهم المستقبلية: اتفاقيات لتسليم أو قبول، في تاريخ محدّد في المستقبل، كميات من سلعة ما بسعر تم تحديده في وقت الاتفاقية.
علم الاقتصاد: دراسة الاختيار، ونتائجه. لأن النتائج غير المقصودة تهمل في أغلب الأحيان من قبل غير الاقتصاديين، فإن الاقتصاديين يعرّفون تخصّصهم في أغلب الأحيان على أنه دراسة الاختيار ونتائجه غير المقصودة، للتأكيد.
العمل الحرّ: نشاط الانشغال في الموازنة والإبداع في البحث عن الربح الإقتصادي.
عمليات السوق المفتوحة: شراء وبيع السندات الحكومية الأمريكية من قبل الاحتياطي الفيدرالي، في محاولة لمعالجة التداول النقدي العامّ. شراء المصرف الاحتياطي الفدرالي للسندات يميل إلى زيادة التداول النقدي (ويخفّض أسعار الفائدة)، وبيع المصرف الاحتياطي الفدرالي للسندات يميل إلى خفض التداول النقدي (ويرفع أسعار الفائدة).
غير ربحية: شركة ليس لها مدّعي متبقي. الشركة قد تحقّق في الحقيقة ربح محاسبي (إجمالي الإيرادات أكبر من إجمالي التكاليف) لكن ليس لأحد الحق بشكل خاص بذلك الربح.
الفائدة: السعر الذي يدفعه الناس للحصول على الموارد في وقت أسرع مما هو بإمكانهم. الفائدة هي العلاوة المدفوعة للتمتّع بالسيطرة الحالية على الموارد. (انظر أيضاً التفضيل الزمني، سعر الفائدة الإسمي، سعر الفائدة الحقيقي.)
الفائدة المقارنة: القدرة على إنتاج سلعة أو خدمة بتكلفة فرصة بديلة منخفضة، مقارنة بمنتج آخر محتمل. (انظر أيضاً قانون الفائدة المقارنة.)
الفائض: حالة من سوء تنسيق الخطة، حيث تتجاوز الكمية المعروضة من سلعة ما الكمية المطلوبة. قارن هذا بالنقص.
فائض الميزانية: حالة تتجاوز فيها العائدات الضريبية الكليّة المجموعة من قبل المسؤولين الحكوميين النفقات الحكومية الكليّة.
الفتور الاقتصادي: كساد حادّ وبعيد المدى بشكل استثنائي. (انظر الركود الاقتصادي.)
قانون جريشام: الملاحظة بأن المال رديء الجودة يميل إلى إبعاد المال عالي الجودة من التداول.
قانون الطلب: ينص على أن الكمية المطلوبة من سلعة ما تزيد مع انخفاض السعر النسبي للسلعة، وتقل مع ارتفاع السعر النسبي للسلعة، مع بقاء الأشياء الأخرى التي تؤثّر على الطّلب (مثل الأذواق، والدخل، والتوقّعات، وأسعار السلع البديلة والسلع المكملة) ثابتة.

قانون العرض: ينص على أن الكمية المعروضة من سلعة ما تزيد مع ارتفاع السعر النسبي للسلعة، وتقل مع انخفاض السعر النسبي للسلعة، مع بقاء الأشياء الأخرى التي تؤثّر على العرض {مثل أسعار عوامل الإنتاج، أو الأسعار المتوقّعة للناتج} ثابتة.

قانون الفائدة المقارنة: ينص على أن الأفراد ضمن مجتمع ما يمكن أن يتمتّعوا بثروة أكبر عن طريق التخصّص في النشاطات التي يقومون بخا بشكل أكثر كفاءة من الآخرين، ومن ثم تبادل السلع والخدمات التي ينتجونها مع السلع والخدمات التي تُنتَج بشكل أكثر كفاءةً من قبل الآخرين.

القلة: مقياس للكمية الموجودة من شيء معيّن. قارن هذا بالندرة.

قوة العمل: أي شخص عمره 16 سنة أو أكثر في السكان غير المؤسساتيين يكون إمّا مُستخدم (عامل) أو عاطل عن العمل.

القيمة الحالية: حساب القيمة الحالية لمورد دخل مستقبلي.

الكارتل: اتفاقية بين مجموعة من الباعة لتنظيم الأسعار، أو الناتج، أو مجموعة من الإثنان.

الكفاءة: بالنسبة للاقتصاديين، يشير هذا المصطلح إلى مقارنة بين المنافع الإضافية المتوقّعة والتكاليف الإضافية المتوقّعة. يعتبر نشاط أو مشروع تجاري ما كفء إذا أحس المختار، من وجهة نظره، أن المنافع الإضافية تزن أكثر من التكاليف الإضافية.

المال: أيّ شئ يعمل كوسيط مبادلة عامّ أو شائع. (انظر أيضاً الأوراق النقدية.)

المجتمع التجاري: مجتمع مؤسس على اقتصاد سوق متقدّم، مع تقسيم عمل عالي التخصّص، وحسابات ربح وخسارة نقدية، وتبادل حقوق الملكية الخاصة.

مدّعي المتبقي: شخص له حقوق ملكية ربح شركة ما. (انظر أيضاً رجل الأعمال.)

المراوغة: محاولة لتقليل تعرّض أحدهم إلى الخطر والريبة.

المرونة: حسّاسية المختارين للتغيّر في السعر. (انظر أيضاً مرونة سعر الطلب، ومرونة سعر العرض.)

مرونة سعر الطلب: النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر. مقياس لحسّاسية المستهلك تجاه التغيير في السعر.

مرونة سعر العرض: النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر. مقياس لحسّاسية البائع تجاه التغيير في السعر.

المضارب: في معناه الأوسع، المضارب هو أي شخص يواجه مستقبل مجهول. بهذه الطريقة كلّ إنسان يعتبر مضارباً. المضارب المحترف، من الناحية الأخرى، هو اختصاصي يحاول الربح من سوق الأسهم المستقبلية.

معدّل البطالة: عدد الناس العاطلين عن العمل مقسوماً على عدد الناس في قوة العمل المدنية.

معدل العمالة: عدد الناس المستخدمين مقسوماً على عدد الناس من السكان غير المؤسساتيين.

المقايضة: التبادل المباشر لسلعتين، بدون استعمال المال.

المنافسة: العملية تحدث عندما يناضل الناس لتلبيلة المعايير (سواء الأسعار، أو المنزلة، أو الرغبة بالوقوف في خطوط طويلة) التي تُستعمل لتحصيص السلع النادرة.

المنافسة الكاملة: الحالة الافتراضية الموصوفة بالميّزات التالية (1) أعداد كبيرة من المشترين والباعة، (2) معلومات مثالية، (3) منتجات متجانسة (أو مماثلة)، (4) تكلفة صفقة تساوي صفر، و(5) انتهاج سلوك أخذ سعر بين كلّ المشاركين. قارن هذا بالمنافسة.

منحنى الطلب: توضيح العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة، مع إبقاء المتغيّرات الأخرى ثابتة. بمنحنى طلب معطى، تغيّر في سعر السلعة "س" يقود فقط إلى تغيّر في الكمية المطلوبة من السلعة "س". (انظر أيضاً قانون الطلب.)

المنفعة الحدّية: المنفعة الإضافية التي سيتوقّع حدوثها إذا تم القيام بعمل ما.

موازنة سعر الصرف: محاولة الحصول على ربح اقتصادي عن طريق شراء سلعة بسعر منخفض نسبياً، وبيعها بسعر أعلى نسبياً.

الميزان التجاري: حالة تكون فيها القيمة النقدية لصادرات دولة ما تساوي القيمة النقدية لوارداتها.

الناتج القومي الإجمالي (GNP): القيمة السوقية الكليّة لكلّ السلع والخدمات النهائية المنتجة من قبل المواطنين الدائمين في بلد ما، أثناء فترة زمنية معيّنة.

الناتج المحلي الإجمالي (GDP): القيمة السوقية الكليّة لكلّ السلع والخدمات النهائية المنتجة ضمن بلد ما، أثناء فترة زمنية معيّنة. (انظر أيضاً الناتج المحلي الإجمالي الإسمي، الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.)

الناتج المحلي الإجمالي الاسمي: مقياس للناتج المحلي الإجمالي باستعمال الدولارات الحالية، ولا ياخذ بعين الاعتبار أيّ ظروف تضخّمية أو انكماشية. قارن هذا بالناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي: مقياس للناتج المحلي الإجمالي يستعمل مستوى سعر مؤسّس في سنة أساسية. الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي هو تعديل الناتج المحلي الإجمالي الاسمي لأيّ آثار تضخّمية أو انكماشية، ويحاول تزويد صورة أوضح للأداء الفعلي للاقتصاد. قارن هذا بالناتج المحلي الإجمالي الاسمي.

الندرة: ظرف يتوجب على أيّ فرد بسببه أن يختار، متحمّلاً تكلفة أو مبادلة ما، لكي يحصل على المزيد مما يقيّمه.

نسبة الاحتياطي المطلوب: نسبة مئوية من ودائع المصرف الكليّة والتي يجب أن تحتجز على شكل نقد في خزائنه أو نقد في وديعة في مصرف احتياطي فدرالي.

نسبة الخصم: سعر الفائدة الذي يفرضه الاحتياطي الفيدرالي عندما يمدّد قرض للبنك التّجاري. الاحتياطي الفيدرالي يمكن أن يستعمل نسبة الخصم كأداة لمعالجة التداول النقدي العامّ في الاقتصاد: يميل التداول النقدي إلى الزيادة إذا خفّض المصرف الاحتياطي الفدرالي نسبة الخصم، ويميل إلى النقصان إذا رفع المصرف الاحتياطي الفدرالي نسبة الخصم.

النقص: حالة من سوء تنسيق الخطة، حيث تتجاوز الكمية المطلوبة من سلعة ما الكمية المعروضة. قارن هذا بالفائض.

النظام الاقتصادي: مجموعة المؤسسات التي ينسّق ناس من خلالها خطط إنتاجهم واستهلاكهم.

النظرية: طريقة تفكير منظّمة حول العلاقات بين التأثير والسبب في العالم حولنا.

النمو الاقتصادي: زيادة متحمّلة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي مع مرور الوقت.

ودائع الشيكات: ودائع في مؤسسة مالية يمكن أن تنقل إلى الآخرين من خلال كتابة شيك مصرفي.